المحاضرة الأولى

❇ من الإدارات المكونه لإدارة سلسلة التوريد كما حددها المختصون في ذا المجال:

١. إدارة الطلب
٢. إدارة المرتجعات
٣. إدارة علاقات الزبون
٤. جميع ما ذكر

٤) إدارة خدمة الزبون ٥) إنجاز أوتنفيذ الطلب
٦) إدارة مسار تدفق التصنيع
٧) إدامة التوريد ٨) تطوير المنتج والمتاجرة

❇ واحده من التالي ليست من الأنشطه الأساسيه لإدارة اللوجستك وهي:

١. إدارة المخزون
٢. تدفق المعلومات
٣. المستودعات
٤. النقل

لو لاحظتو ماكرر الأسئلة لكن جاب من نفس الجزئية مرة جاب أنشطة اساسية ومرة مساندة وأنا حأكتبها كاملة علشان ماترجعو للمحتوى

❇ من الأنشطه الأساسيه لإدارة اللوجستك:

١. مناولة المواد
٢. تدفق المعلومات
٣. التغليف الوقائي
٤. المستودعات

الأنشطة الأساسية : ١) إدارة المخزون ٢) تدفق المعلومات
٣) النقل ٤) معايير خدمة المستهلك بالتعاون مع التسويق
الأنشطة المساندة : ١) المستودعات ٢) مناولة المواد ٣) الشراء
٤) التغليف الوقائي ٥) التعاون مع الانتاج / العمليات
٦) ادامة وتحديث المعلومات

❇ من الأنشطه المساندة لإدارة العمليات اللوجستيه:

١. تدفق المعلومات
٢. مناولة المواد
٣. إدارة المخزون
٤. النقل

❇ من الأنشطة الأساسية لإدارة العمليات اللوجستية:

١. مناولة المواد
٢. التغليف الوقائي
٣. النقل
٤. المستودعات

❇ نوع النقل الذي يحقق الجدوى الإقتصاديه والذي يستخدم عند وجود حركة نقل كافيه:

١. النقل غير المنتظم
٢. النقل شبه المنتظم
٣. النقل المنتظم
٤. أ + ب

النقل غير المنتظم (كميات مختلفة وظروف استثنائية ويمكن تطبيق أحد او مجموعة من هذه الأنظمة في المصنع الواحد
النقل شبه المنتظم (مزيج من النقل المنتظم والغير منتظم
النقل المنتظم من أشكاله (الأحزمة الناقلة – النقل الدائري بين الأقسام – الخطوط المنتظمة بمراعاة أوقات التوقف)
وقد تتضاعف الكلفة بسبب استخدام وسيلة النقل باتجاه واحد (الاستغلال الناقص)

❇ ينصب التركيز على قيادة التكلفه لتحقيق النجاح السوقي في العلاقه بين:

١. الزبائن والمنافسين
٢. الزبائن والشركه (التركيز على قيادة القيمة)
٣. المنافسين والشركه
٤. أ + ب

❇ جميع العبارات التاليه صحيحه حول الترميز السلعي (BC) عدا واحده خاطئه وهي :

١. يزيد الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادله للمنتجات (يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادله للمنتجات)
٢. يبلغ الترميز السلعي إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال
٣. يعتبر الترميز السلعي أحد وسائل الإتصال الحديثه التي تظهر أهميتها في أعمال اللوجستك
٤. تشترط بعض الدول تثبت الترميز السلعي على مشترياتها الدولية

❇ جميع العبارات التاليه صحيحه حول الترميز السلعي (BC) عدا واحده خاطئه وهي :

١. يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادله للمنتجات
٢. سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العمليه البيعيه وتعويض الأرفف
٣. يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع
٤. لا يبلغ الترميز السلعي إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ (يبلغ الترميز السلعي إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال)

❇ جميع العبارات التالية صحيحة حول الترميز السلعي (BC) عد واحدة خاطئة وهي :

١. يعتبر الترميز السلعي أحد وسائل الإتصال الحديثة التي تظهر أهميتها في أعمال اللوجستك.
٢. يعتبر الترميز السلعي صعب التمييز بين الكم الهائل من السلع. (يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع)
٣. سهل الترميز السلعي على المتاجر عملهم لإتمام العملية البيعية وتعويض الأرفف.
٤. تشترط بعض الدول تثبيت الترميز السلعي على مشترياتها الدولية.

❇ جميع العبارات التالية صحيحة حول الترميز السلعي (BC) عدا واحده خاطئة وهي :

١. يعمل الرمز متعدد الأبعاد علي إظهار الناحية الجمالية للعبوة
٢. يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع
٣. يعاب علي نظام الترميز السلعي أنه لا يظهر الأصناف التي اقتربت من مخزون الأمان لتأمين تدفقها (يظهر الأصناف التي اقتربت من مخزون الأمان لتأمين تدفقها)
٤. يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والاستلام والمبادلة للمنتجات

❇ جميع العبارات التالية صحيحة حول الترميز السلعي (BC) عدا واحدة خاطئة وهي

١. سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العملية البيعية ، وترصيد السجلات المخزنية
٢. يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع
٣. يظهر نظام الترميز السلعي الاصناف التي اقتربت من مخزون الامان لتامين تدفقها
٤. يزيد الترميز السلعي من الاخطاء عند التسلم والاستلام والمبادلة للمنتجات

لو لاحظتو الأسئلة مكررة بالنص لكن الخيارات مختلفة وراح أجمعلكم جميع النقاط اللي ماجات حول الترميز السلعي لو ذاكرتوها مع النقاط الصحيحة في الاسئلة السابقة راح تجاوبو ان شاء الله اي خيارات يجيبها الدكتور

١-تظهر اهميته في العمليات التسويقية والتخزينية وأعمال اللوجيستيك الاخرى

٢-امتد الترميز السلعي الى مختلف ميادين العمل ولقد لعب دورا في التقدم التكنولوجي وانتقال المعلومات كما ساهم في استلام النقود وتسريع عملية محاسبة الزبائن.

٣-تتميز المنتجات بين الدول بترميز سلعي مختلف حيث يمكن تفسير الخطوط السوداء على السلع بواسطة جهاز السكانر

٤- يسهل عملية الترصيد والترحيل والمراقبة في المخازن والمعارض الخارجية

٥- يسهل الاستدلال على موقع البضائع (الحاويات) في الموانئ ومتابعة اجراءات التسليم

٦- من المهم للمستخدم تحديث الأجهزة واستخدام المعرفة الحديثة لأهميته في زيادة الطاقة الانتاجية وكسب ميزة تنافسية .

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستيك وهي:

١. ينصب التركيز على قيادة الكلفه في العلاقه بين الشركه والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
٢. تقود ميزة القيمه إلى حصة سوقيه أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحده الواحده (العبارة الصحيحة تقود الميزه الإنتاجيه إلى حصة سوقيه أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحده الواحده)
٣. يحقق النقل المنتظم الجدوى الإقتصاديه في ظل وجود حركه نقل كافيه
٤. تعتبر القوه المتساويه من وسائل القيمه المضافه في الخدمه إذ أن ازديادها يشكّل تحدي لإدارة اللوجستك

❇ جميع العبارات التاليه صحيحه حول اللوجستيك عدا واحده خاطئه وهي :

١. تقود الميزه الإنتاجيه إلى حصة تسويقيه أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحده الواحده
٢. يبلغ الترميز السلعي (BC) الكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال
٣. ينصب التركيز على قيادة القيمه في العلاقه بين الزبائن والشركه لتحقيق النجاح السوقي
٤. يزيد الترميز السلعي (BC) من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادله للمنتجات

❇ واحدة من العبارات التاليةخاطئة حول اللوجستك وهي :

١. تعتبر مناولة المواد من الأنشطة الأساسية لإدارة العمليات اللوجستية. (تعتبر مناولة المواد من الأنشطة المساندة)
٢. تقود الميزة القيمة إلى إضافة قيمة تفاضلية للمنتج إعتماداً على مدخل تجزئة السوق.
٣. تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة.
٤. تعتبر "مرونة التسعير" من العوامل التي تُبرز أهمية إدارة المواد ضمن سلسلة التوريد.

❇ واحده من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستيك وهي :

١. يمتد تأثير عناصر التوريد بشكل واسع الي استراتيجية المنافسة استنادا الي سلامة انسيابية البيانات
٢. تمتد أنشطة العمليات اللوجستية الي التخلص من النفايات واعادة التصنيع
٣. ينصب التركيز علي " قيادة التكلفة في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
٤. تقود " ميزة القيمة " الي حصة سوقية أكبر بحجم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة نتيجة لمنحني التعلم

الأسئلة عبارة عن مواضيع شاملة للمحاضرة ككل حول اللوجستيك الرجاء فهم العبارات والتركيز على كل جزئية واحتمال إنها تجي كعبارة خاطئة في الأسئلة القادمة ومذاكرة نفس الجزئية من المحتوى .

❇واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك ، وهي :

١. لا تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة
٢. تمتد انشطة العمليات اللوجستية إلى التخلص من النفايات واعادة التصنيع
٣. ينصب التركيز على " قيادة التكلفة " في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
٤. تقود " الميزة الأنتاجية " إلى حصة تسويقية أكبر بحكم انخفاض تكلفة وحده الواحدة نتيجة لمنحنى التعلم

❇واحده من التالي ليست من النقاط التي تبرز أهمية إدارة المواد ضمن سلسة التوريد ، وهي :

١. كونها العامل الرئيس في تنظيم وسائل الإنتاج
٢. تعمل على تخفيض كلف الإنتاج
٣. تساهم برفع كفاءة العمليه التصنيعيه
٤. البعد عن مرونة التسعير (العبارة الصحيحة مرونة التسعير كأداة تنافسية)

هذه النقاط الأربعة هي أهمية إدارة المواد

❇واحده من التالي ليست من النقاط التي تبرز أهمية إدارة المواد ضمن سلسة التوريد ، وهي :

١. كونها العامل الرئيس في تنظيم وسائل الإنتاج
٢. تعمل على تخفيض كلف الإنتاج
٣. تساهم برفع كفاءة العمليه التصنيعيه
٤. عدم الوصول الى مرونة التسعير

المحاضرة الثانية

❇من الأنواع المتعدده لخدمة الزبون ضمن سلسلة التوريد : (سؤال واجب)

١. شروط الإئتمان
٢. تجانس ممثلي المبيعات
٣. تركيب المنتج
٤. جميع ما ذكر

❇تأخذ خدمة الزبون أشكالا عديده منها :

١. عدم تجانس ممثلي المبيعات
٢. عدم التعامل بالإئتمان
٣. تركيب المنتج
٤. جميع ما ذكر

❇تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديده منها :

١. ضمان التسليم ضمن فتره زمنيه معينه
٢. عدم التعامل بالإئتمان
٣. عدم تجانس ممثلي المبيعات
٤. جميع ما ذكر

السؤال كل سنة يجي بخيار مختلف لذلك نذاكر أشكال أو أنواع خدمة الزبون وهي :-
١- شروط مالية وشروط الإئتمان
٢- تجانس ممثلي المبيعات
٣- تركيب المنتج
٤- ضمان التسليم ضمن فتره زمنيه معينه
٥- الصيانة المقنعة والمواد الاحتياطية للإصلاح

❇واحده من التالي ليست من أشكال خدمة الزبون :

١. تجانس ممثلي المبيعات
٢. عدم التعامل بالإئتمان
٣. ضمان التسليم ضمن فتره زمنيه معينه

٤. الصيانه المقنعه

❇ أحد أبعاد اللوجستك الأساسيه الموجهه لخدمة الزبون والتي تقوم على إدراك المتطلبات المختلفه للزبائن والعمل على تلبيتها إستنادا لرغباتهم أو حجم مشترياتهم هي :

١. الإتصالات
٢. الملائمة
٣. الإعتماديه
٤. شحن الطلب

أبعاد اللوجيستيك الأساسية الموجهة لخدمة الزبون أربعة وهي
١- الوقت ويشمل على اربعة عناصر:-وقت تنفيذ الطلب و معالجة الطلب وتهيئة الطلب و شحن الطلب
٢- الاعتمادية ويجب مراعاة :- فترة التوريد و التسليم السليم و الطلبات الصحيحة
٣- الاتصالات ٤- الملائمة

❇ "العمليه التي تشمل شيك الزبون و تحويل المعلومات الى سجلات المبيعات و تحضير مستندات الشحن" مفهوم لاحد عناصر الوقت ضمن ابعاد اللوجستك الاساسيه المرتبطة بخدمة الزبون وهو:

١. تهئية الطلب
٢. شحن الطلب
٣. معالجة الطلب
٤. وقت تنفيذ الطلب

أبعاد اللوجيستيك الأساسية الموجهة لخدمة الزبون أربعة وهي
١- الوقت ويشمل على اربعة عناصر :-
- وقت تنفيذ الطلب هو الوقت الذي ينجز فيه الطلب من بدايته إلى نهايته اعتمادا على وسيلة الاتصال المستخدمة.
- معالجة الطلب وقت معالجة الطلب من قبل البائع لجعل طلب الزبون جاهز للشحن ، هذه العملية التي تشمل شيك الزبون ، وتحويل المعلومات إلى سجلات المبيعات وتحويل الطلب إلى ساحة المخزون وتحضير سندات الشحن
- تهيئة الطلب والذي يشمل وقت التعبئة ، والتغليف للشحن ، والتغليف الحمائي ، والمناولة المخزنية بأشكالها المختلفة(اليدوية ، أو الميكانيكية ، أو الإلكترونية)

❇ إحدى قواعد خدمات الزبون التي تهدف لبناء بأعلى المستويات والتي تتفق مع المنظمات المعاصره المركز على إدارة الجوده الشامله هي : (سؤال واجب أيضا)

❇ أحدى قواعد خدمة الزبون التي تتفق مع المنظمات المعاصرة التي تركز على ادارة الجودة الشاملة والتي تهدف لتحقيق قناعه الزبون باعلى المستويات هي:

١. خدمة الزبون كمقياس أداء
٢. خدمة الزبون كفلسفه
٣. خدمة الزبون كنشاط
٤. مود إجراءات خدمة الزبائن

القواعد الثلاثة لخدمة الزبون
١- خدمة الزبون كنشاط وتعريفه مذكور في السؤال
٢- خدمة الزبون كفلسفة وتعريفه موجود في السؤال السابق
٣- خدمة الزبون كمقياس أداء وهنا يتم قياس الخدمة من خلال مقاييس أداء محددة مثل نسبة مئوية لتسليم الطلبات في وقتها أو عدد الطلبات المعالجة بحدود قبولها

❇ إحدى قواعد خدمة الزبون التي تعتبر خدمة الزبون مهمه محدده ينبغي القيام بها لتلبية حاجات الزبون مثل معالجة الطلبات وإدارة المرتجعات وتوثيق القوائم .. هي :

١. خدمة الزبون كمقياس أداء
٢. خدمة الزبون كفلسفه
٣. خدمة الزبون كنشاط
٤. تعهد واسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى المستويات

❇ تتعدد العوامل التي يمكن ان تحدد شكل استيراتيجية إدارة خدمة الزبون لتشمل :

١. قناعة الزبون
٢. إدراك الزبون للقيمه
٣. ولاء الزبون
٤. جميع ما ذكر

حفظ العوامل الثلاثة التي تحدد استراتيجية ادارة خدمة الزبون

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

١. تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك
٢. تهدف العلاقه بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى جهود فرديه وربحيه مستقله لكل منهما (تهدف العلاقة بين اللوجستيك والتسويق للوصول الي ربحية مشتركة ملائمة)
٣. تقوم الرؤيا العمليه لخدمة الزبون إيجاد قيمة مضافه ذات أهمية في سلاسل التوريد
٤. يمكن السيطره على العديد من عناصر خدمة الزبون من خلال إدارة سلاسل التوريد والتسويق

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

١. تقوم قاعدة " خدمة الزبون كفلسفه " على بناء قناعة الزبون بأعلى المستويات
٢. تشير " الإعتماديه " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسيه إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها(تشير "الملائمة ")
٣. يعتبر ولاء الزبون أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استراتيجيه إدارة خدمة الزبون
٤. تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستيك وخدمة الزبون وهي :

١. تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستيك وكيفية أداء عمله
٢. تهدف العلاقه بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى ربحية مستقله لكل منهما
٣. تشير " الملائمه " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسيه إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها
٤. يعتبر إدراك الزبون للقيمه أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استيراتيجية إدارة خدمة الزبون

❇ واحدة من العبارات التاليةخاطئةحول اللوجستك وخدمة الزبون وهي:

١. يعتبر تجانس ممثلي المبيعات أحد أشكال خدمة الزبون.
٢. تقوم قاعدة "خدمة الزبون "كنشاط" على تعهد واسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى المستويات.(خدمة الزبون كفلسفة)
٣. يعتبر "ولاء الزبون" أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل إستراتيجية إدارة خدمة الزبون.
٤. تعتبر خدمة الزبون مقياس أداء لمدى فاعلية نظام اللوجستك وكيفية أداء عمله

جميع النقاط الصحيحة شاملة للدرس فيجب مذاكرتها وفهمها والتركيز علها وعلى جزئية كل نقطة

❇ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستيك وخدمة الزبون وهي:

١. يعمل الإفراط في سياسات مستوي خدمة الزبون علي إعاقة مدير اللوجستيك عن تحقيق الإداء الأمثل
٢. تهدف العلاقة بين اللوجستيك والتسويق للوصول الي ربحية مشتركة ملائمة
٣. تشير" الاعتمادية" كأحد أبعاد اللوجستيك الأساسية الي إدراك متطلبات الزبائن والعمل علي تلبيتها
٤. تعتبر " شروط الائتمان" أحد أشكال خدمة الزبون

❇ تهدف العلاقه بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى عدة عناصر حاسمه منها :

١. ربحية مستقله
٢. جهود منفرده
٣. قناعة الزبون
٤. جميع ما ذكر

العلاقة بين اللوجستيك والتسويق تهدف الى ٣ عناصر وهي :-
١- قناعة المستهلك (الزبون)
٢- جهود متكاملة (طريق النظم)
٣- ربحية مشتركة ملائمة

❇ من العوامل الأساسيه التي يجب مراعاتها لضمان نجاح برنامج خدمة الزبون :

١. ثبات أنظمة وإجراءات المنظمه وعدم تغييرها
٢. التزام الإداره العليا في المنظمة تجاه البرنامج
٣. إهمال النواحي الثقافيه تجاه البرنامج
٤. أ + ب

جا منها ٣ عوامل خلال اربعة نماذج
العوامل الأساسية التي يجب مراعاتها لضمان نجاح برنامج خدمة الزبون
١-التغييرات الثقافيه لدى العاملين
٢-تعهد من الادارة العليا في المنظمة نحو البرنامج
٣- خطة رئيسية تبين التغيرات الداخلية للنهوض بالتوقعات المستقبلية للزبون
٤- تطوير المهارات الشخصية بغية التنفيذ الدقيق لتوقعات الزبون
٥- الأنظمة والإجراءات التي تضمن تقديم خدمات جيدة

❇ من العوامل الأساسيه التي يجب مراعاتها لضمان نجاح برنامج خدمة الزبون :

١. عدم تدخل الإدارة العليا في المنظمه تجاه البرنامج
٢. التغييرات الثقافيه لدى العاملين
٣. اتصاف الأنظمه والإجراءات بالثبات وعدم التغيير
٤. جميع ما ذكر صحيح

❇ من العوامل الأساسية التي يجب مراعاتها لضمان نجاح برنامج خدمة الزبون:

١. عدم تدخل الإدارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج
٢. خطه رئيسية تبين التغييرات الداخلية للنهوض بالتوقعات المستقبلية للزبون
٣. ثبات أنظمة وإجراءات المنظمة وعدم تغيرها
٤. أ + ب

المحاضرة الثالثة

❇ من أنماط كلف التزويد :

١. تكاليف معالجة الطلب
٢. تكاليف المناوله
٣. تكاليف المخازن
٤. جميع ما ذكر

أنماط كلف التزويد
١- تكلفة الطلب والاتصال
٢- تكاليف مناولة او نقل المخزون
٣- تكاليف النقل
٤- تكاليف المخازن
٥- تكاليف معالجة الطلب والمعلومات

❇ من أنماط كلف التزويد :

١. تكاليف الطلب والإتصال
٢. تكاليف النقل
٣. تكاليف المخازن
٤. جميع ما ذكر

❇ يقود الإمداد المنتظم والمستمر عبر التوزيع المادي إلى :

١. توازن الطلب
٢. ارتفاع كبير في الأسعار
٣. سيادة سوق المشتري بشكل مطلق
٤. سيادة سوق البائع بشكل مطلق

السؤال جا في جميع النماذج
يقود الامداد المنتظم والمستمر الى توازن الطلب ثم استقرار نسبي في الأسعار
وفي هذه الحالة لايسود سوق البائع أو المشتري بالشكل المطلق
الرسمة ص ٢١ من ملخص بوسي كات

❇ يؤدي الإمداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى :

١. سيادة سوق المشتري بشكل مطلق
٢. سيادة سوق البائع بشكل مطلق
٣. استقرار نسبي في الأسعار
٤. اختلافات كبيره في الطلب

❇ يقود الإمداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى :

١. تحقيق انخفاض كبير في الأسعار
٢. عدم توازن الطلب
٣. عدم سيادة سوق البائع أو المشتري بشكل مطلق

٤. جميع ما ذكر صحيح

❇ من النقاط التي تبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي : (سؤال واجب أيضا)

١. زيادة كلف التوزيع
٢. توليد المنافع الزمانيه دون المكانيه
٣. توليد المنافع المكانيه دون الزمانيه
٤. التأثير على قرارات القنوات التوزيعيه

الدور الاستراتيجي للتوزيع :-
١- تحسين خدمة الزبائن
٢- خفض كلف التوزيع
٣- توليد المنافع المكانية والزمانية
٤- توازن الأسعار وثباتها
٥- التأثير على قرارات القنوات التوزيعية
٦- السيطرة على كلف الشحن

❇ يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال :

١. خفض كلف التوزيع
٢. توليد المنافع المكانيه دون الزمانيه
٣. سيادة سوق البائع بشكل مطلق
٤. أ + ب

❇ يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط منها :

١. السيطره على كلف الشحن
٢. زيادة كلف التوزيع
٣. توليد المنافع المكانيه دون الزمانيه
٤. أ + ب

❇ يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط هي:

١. خفض كلف التوزيع.
٢. التأثير على قرارات القنوات التوزيعية.
٣. توليد المنافع المكانية دون الزمانية.
٤. أ + ب.

❇ يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط منها : (سؤال واجب أيضا)

١. توازن الأسعار وثباتها
٢. عدم التفاوض حول كلف الشحن
٣. توليد المنافع الزمانية دون المكانية
٤. أ + ب

❇ من النقاط التي تبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي :

١. عدم التركيز على كلف الشحن
٢. توليد المنافع الزمانية دون المكانية
٣. التاثير على قرارات القنوات التوزيعية
٤. زيادة كلف التوزيع

❇ جميع العبارات التاليه المتعلقه باللوجستك صحيحه عدا واحده خاطئه وهي :

١. يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعيه إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركه
٢. تعتبر السيطره على كلف الشحن أحد الأدوار الأستراتيجيه للتوزيع المادي
٣. من الأفضل إسناد مسؤولية الإمداد لبعض وحدات المنظمه المختلفه (ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمه المتخصصه)

٤. يشكّل تدفق المواد الركيزه الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول التوزيع وهي :

١. ينبغي عدم إسناد مسؤولية التوزيع لبعض وحدات المنظمه المختلفه

٢. تشكّل المستودعات الركيزه الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك (يشكّل تدفق المواد الركيزه الأساسيه الأولى)

٣. يشكّل المنظور الشامل لنظام التوزيع جزءا أساسيا من سلاسل التوريد

٤. يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعيه إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركه

❇ واحد من العبارات التالية خاطئة حو التوزيع المادي وهي:

١. يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية الى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة

٢. يعتبر التوثيق احدى الصعوبات التي تؤثر على اجمالي كلف اللوجستك

٣. تشكل المستودعات الركيزة الاساسية الاولى ضمن كلف اللوجستك

٤. أن أسناد بعض وظائف التزويد لجهات خارجية يسمح للشركة الام بالتفرغ لمهام اخرى مهمة

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول التوزيع المادي وهي :

١. يشكل تدفق المواد الركيزه الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك

٢. يعتبر " التوثيق " إحدى الصعوبات التي تؤثر على إجمالي كلف اللوجستك

٣. يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعيه إلى زيادة المخزون المركزي لدى الشركه (يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعيه إلى تقليص المخزون)

٤. ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمه المتخصصه

❇ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي :

١. من الأفضل إسناد مسؤولية التوزيع المادي لبعض وحدات المنظمة المختلفة.(ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمه المتخصصه)

٢. يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستك.

٣. إن إسناد بعض وظائف الإمداد لجهات خارجية يسمح للشركة الأم بالتفرغ لمهام أخرى مهمة.

٤. يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة.

❇ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي

١. يعتبر " التحقق من الرصيد الدائن" إحدى الصعوبات التي تؤثر علي اجمالي كلف اللوجستيك الرسمة ص ١٩

٢. يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية الي زيادة المخزون المركزي لدي الشركة

٣. لا ينبغي إسناد مسؤولية التوزيع المادي الي وحدات المنظمة المختلفة

٤. يشكل تدفق المواد الركيزة الأولي ضمن كلف اللوجستيك

المحاضرة الرابعة

❇ تقوم فلسفة نظام إدارة الجوده الشامله على العديد من المبادئ الأساسيه منها :

١. التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات

٢. الجهود الفرديه في العمل

٣. التحسينات المفاجأه والمتقطعه

٤. أ + ب

❇ تعتمد فلسفة إدارة الجوده الشامله على عدة مبادئ أساسيه منها :

١. عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات

المبادئ الأساسية الثلاثة لفلسفة نظام ادارة الجودة الشاملة
١- التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
٢- المساهمة الجماعية وفرق العمل
٣- التحسينات المستمرة تجاه نوعية العمليات والمنتجات

٢. الجهود الجماعيه في العمل او المساهمة الجماعية
٣. التحسينات المنقطعه والمفاجئه
٤. جميع ما ذكر

❇ تعتمد فلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ أساسية منها :
١. الجودة الفردية في العمل.
٢. التحسينات المستمرة.
٣. عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات.
٤. أ + ب.

❇ من المبادئ التي تقوم عليها فلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة
١. التركيز علي رضا الزبائن تجاه المخرجات
٢. الجهود الفردية في العمل
٣. التحسينات المتقطعة والمفاجئة
٤. جميع ما سبق

❇ تعتمد فلسفة ادارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ أساسية منها
١. التحسينات المتقطعة والمفاجة
٢. الجهود الفردية في العمل
٣. عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
٤. فرق العمل

❇ تعتبر " المفردات المساعده " إحدى تصنيفات المخزون وفقا لمعيار:
١. معدلات الطلب
٢. الأهميه
٣. قيمة المخزون
٤. المساحه المخزنيه

❇ أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار الأهميه :
١. مفردات ذات طلب عالي
٢. المفردات الإحتياطيه
٣. المجموعه B

❇ تعتبر المجموعة " C " أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار:
١. المساحة المخزنية.
٢. الأهمية.
٣. معدلات الطلب.
٤. قيمة المخزون.

❇ تعتبر " المفردات الاحتياطية " أحد تصنيفات المخزون وفقا لمعيار
١. معدلات الطلب
٢. قيمة المخزون
٣. الأهمية

يصنف المخزون وفقا لعدة معايير
١- التصنيف من حيث الأهمية وينقسم الى ثلاثة اقسام
- المفردات الحيوية
- المفردات الاحتياطية
- المفردات المساعدة

٢- التصنيف من حيث معدلات الطلب
- مفردات ذات معدلات طلب عالي
- مفردات ذات معدلات طلب منخفض

٣- التصنيف من حيث قيمة المخزون
- مجموعة A
- مجموعة B
- مجموعة C

٤. المساحة المخزنية

❇ أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار الأهميه :

١. المجموعة سي
٢. مفردات ذات طلب عالي
٣. **المفردات المساعدة**
٤. مفردات ذات طلب منخفض

" المواد التي لا يؤدي نفاذها إلى توقف نظام التشغيل " .. مفهوم لأحد تصنيفات المخزون التاليه :

١. المجموعه A
٢. المفردات الحيويه
٣. مفردات ذات معدلات طلب عالي
٤. **المفردات الإحتياطيه**

حأكتبلكم جميع التعاريف في حال غير الدكتور الاجابات
المفردات الحيوية :-يؤدي فقدانها الى توقف عمل الآلة بالكامل
المفردات المساعدة :- مثل المواد الاحتياطية وقطع الغيار
المجوعة A :- مفردات باهظة الثمن ، وبأعداد قليلة وتشكل وتشكل من ٦٠-٧٠ % من مجموع القيمة الكلية للمخزون
المجموعة B :- مفردات متوسطة الثمن ، وبأعداد متوسطة ، وتشكل من ٢٠-٣٠ % من مجموع القيمة الكلية للمخزون.
المجموعة C :- مفردات رخيصة الثمن ، وبأعداد كبيرة ، وتشكل من ١٠ – ٢٠ % من مجموع القيمة الكلية للمخزون.

❇ "المواد التي يؤدي فقدانها الى توقف عمل الاله بالكامل" مفهوم لاحد تصنيفات المخزون من حيث الاهميه وهي:

١. المجموعه A
٢. المفردات المساعده
٣. **المفردات الحيويه**
٤. المفردات الاحتياطيه

❇ واحده من العبارات التاليه ليست من سمات المصادر الإستراتيجيه لمعلومات التوريد :

١. استخدامها في صنع القرارات على المدى البعيد
٢. أهميتها عند صياغة قرارات الصنع أم الشراء
٣. **ارتباطها بالمستويات الدنيا في المنظمه**
٤. رتباطها بنقاط الإختناقات في سلسلة التوريد

سمات المصادر الاستراتيجية لمعلومات التوريد
- يتعلق بالادارة العليا في المنظمة
- استخدامها في صنع القرارات على المدى البعيد
- ارتباطها بنقاط الإختناقات في سلسة التوريد
- أهميتها عند صياغة قرارات الصنع أم الشراء
- أهميتها عند اتخاذ قرارات الشراكه مع الموردين
- أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالجدارات المحورية
- تتعلق بالمفرادات ذات الربحيه الأقل والمخاطره العالية

❇ جميع ما يلي من سمات المصادر الإستراتيجيه لمعلومات التوريد عدا واحده وهي :

١. بروز أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقه بالجدارات المحوريه
٢. **تتعلق بالمفرادات ذات الربحيه العاليه والمخاطره المنخفضه**
٣. ارتباطها بنقاط الإختناقات في سلسة التوريد
٤. أهميتها عند اتخاذ قرارات الشراكه مع الموردين

❇ واحدة من التالي ليست من سمات المصادر الإستراتيجية لمعلومات التوريد وهي :

١. **لا ترتبط بنقاط الإختناقات في سلسلة التوريد.**
٢. دورها الفاعل عند إتخاذ قرارات الشراكة مع الموردين.
٣. بروز أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالصنع أم الشراء.
٤. أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالجدارات المحورية.

❇ تشمل عناصر نظام إدارة الجوده الشامله :

١. التكنولوجيا
٢. الأفراد
٣. الهيكل التنظيمي
٤. جميع ما ذكر

نظام ادارة الجودة الشاملة الرسمة ص ٢٦
- عملية الجودة - التكنولوجيا - الهيكل التنظيمي - الأفراد
- الأعمال (الوظائف)

❇ تشمل إجراءات التنفيذ لإدارة الجوده الشامله :

١. التنظيم
٢. التزام الإداره العليا دون غيرها
٣. عدم التغيير الثقافي
٤. أ + ب

اجراءات التنفيذ لادارة الجودة الشاملة
١- التنظيم
٢- الالتزام الاداري ويشمل الادارة العليا ويمتد الى جميع العاملين في المنظمة
٣- تغيير الثقافة

❇ "عملية تجزئة سعر العطاء الى عناصر مناسبه لغرض تبرير المبلغ المدفوع ام المقترح" مفهوم يشير الى :

١- اتفاقية السعر
٢- المستوى الاستيراتيجي لمعلومات التوريد
٣- موقع المنتج في دورة حياته
٤- تحليل السعر

اتفاقية السعر
تعتبر عملية التفاوض من أجل الحصول على السعر المناسب من أهم وظائف إدارة الشراء في البحث عن الموردين الكفؤين.
الأمور التي تجري مناقشتها من قبل المورد عند التفاوض بغية عقد الصفقة :-
1 -الموقف في السوق. 2 -طبيعة الطلب من المنتج (درجة المرونة.)
3 -مستوى السوق (سوق المشتري أم البائع.) 4 -أسعار المنافسين.
5 -حاجة المورد إلى العرض. ٦- موقع المنتج في دورة حياته.
٧- القيمة الاقتصادية للمشتري في الأمد الطويل (ديمومة الطلب ، وتسهيلات الدفع) ...

❇ جميع العبارات التاليه المتعلقه بإدارة الجوده صحيحه عدا واحده خاطئه وهي : (سؤال واجب)

١. تعتبر إدارة الجوده ركناً أساسياً في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد
٢. تهدف إدارة الجوده الشامله لمعالجة المشكلات بعد وقوعها
٣. الجوده ليست بالعلاج الناجح لجميع أمراض ومشاكل الإنتاجيه
٤. يتطلب تنفيذ إدارة الجوده الشامله إحداث تغير ثقافي لدى العاملين

دا السؤال نفس الإجابة للسؤالين القادمين لكن الخيارات الصحيحة تختلف

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة الجوده الشامله وهي : (نفس سؤال الواجب بخيارات مختلفة)

١. يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجوده الشامله إحداث ثوره ثقافيه لدى العاملين
٢. يتطلب إدارة الجوده ركنا أساسيا في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد
٣. يتحدد هدف إدارة الجوده الشامله بمعالجة المشكلات بعد وقوعها (تقوم إدارة الجوده الشامله على التشخيص المبكر للإنحرافات)
٤. يتطلب نظام إدارة الجوده الشامله جهودا كبيره على المدى الطويل

❇ واحدة من العبارات التالية خاطئةحول إدارة الجودة الشاملة وهي : (نفس سؤال الواجب بعبارات مختلفة)

١. يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة جهوداً كبيرة على المدى الطويل.
٢. لا تعتبر إدارة الجودة الشاملة العلاج الناجح لجميع مشاكل الإنتاجية ، بل أنها تقدم أنماط التغيير الضرورية.
٣. يتحدد هدف إدارة الجودة الشاملة بمعالجة المشاكل مباشرة بعد وقوعها.
٤. يعتبر التغيير الثقافي من ضمن إجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشاملة.

❇ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول ادارة الجودة الشاملة وهي:

١. يعتبر التغير الثقافي احد اجراءات التنفيذ لادارة الجودة الشاملة
٢. يتحدد هدف ادارة الجودة الشاملة بمعالجة المشاكل مباشرة بعد وقوعها
٣. يتطلب التنفيذ الناجح لادارة الجودة الشاملة شمول خطة الجودة كافة مرافق المنظم
٤. لا تعتبر ادارة الجودة الشاملة العلاج الناجح لجميع مشاكل الانتاجية بل انها تقوم انماط التغييرالضرورية

❇ جميع العبارات التاليه صحيحه حول إدارة الجوده الشاملة عدا واحده خاطئه وهي : (سؤال واجب)

١. يعتبر " الهيكل التنظيمي " أحد عناصر نظام إدارة الجوده الشامله
٢. لا يتطلب عملية تنفيذ إدارة الجوده الشامله إحداث تغيير ثقافي لدى العاملين
٣. تقوم إدارة الجوده الشامله على التشخيص المبكر للإنحرافات
٤. يتطلب نظام إدارة الجوده الشامله جهودا كبيره على المدى الطويل

دا السؤال نفس الإجابة للسؤال القادم لكن الخيارات الصحيحة تختلف

❇ جميع العبارات التاليه صحيحه حول إدارة االجوده الشامله عدا واحده خاطئه هي : (سؤال واجب بخيارات مختلفة)

١. لا تعتبر إدارة الجوده الشامله العلاج الناجح لجميع أمراض او مشاكل الإنتاجيه
٢. تقوم إدارة الجوده الشامله على التشخيص المبكر للإنحرافات
٣. يعتبر تأمين التدفق المنتظم للمواد من العوامل المؤديه إلى تحسين الجوده
٤. لا يتطلب نظام إدارة الجوده الشامله تحقيق ثورة ثقافيه لدى العاملين (يتطلب تغيير ثقافي) .

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة الجوده الشامله وهي :

١. يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجوده الشامله شمول خطة الجوده كافه مرافق المنظمه
٢. تتطلب إدارة الجوده الشامله إجراء تحسينات متقطعه ومفاجئه (يتطلب اجراء تحسينات مستمرة)
٣. تقدم إدارة الجوده الشامله أنماط التغيير الضروريه وهي ليست بالعلاج الناجح لجميع مشاكل الإنتاجيه
٤. يعتبر " الهيكل التنظيمي " أحد عناصر نظام إدارة الجوده الشامله

❇ جميع العبارات التالية صحيحة حول ادارة الجودة الشاملة عدا واحده خاطئة وهي

١. يعتبر " الهيكل التنظيمي" أحد عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة
٢. تقوم ادارة الجودة الشاملة علي التشخيص المبكر للانحرافات
٣. يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة حصر خطة الجودة في قسم واحد من اقسام المنظمة (خطة الجودة الشاملة يجب أن تشمل كافة مرافق المنظمة)
٤. تقدم إدارة الجودة الشاملة أنماط التغيير الضرورية وهي ليست بالعلاج الناجح لجميع مشاكل الإنتاجية

المحاضرة الخامسة

❇ تتمثل الخطوه الثانيه لدورة المشتريات بـ : (سؤال واجب أيضا)

١. استلام طلبات الشراء (المرحلة الأولى)
٢. تحديد السعر المناسب (المرحلة الثالثة)
٣. اختيار الموردين
٤. إطلاق أمر الشراء (المرحلة الرابعة)

❇ تتمثل الخطوه الثالثه لدورة المشتريات بـ :

١. اختيار الموردين
٢. استلام طلبات الشراء

دا سؤال جا في كل النماذج كل مرة مرحلة وهي سبع مراحل نحفظها بالترتيب
١- استلام طلبات الشراء.
٢- اختيار الموردين.
٣- تحديد السعر المناسب.
٤- إطلاق أو إصدار أمر الشراء
٥- المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد الاستلام.
٦ - استلام المواد وقبولها.
7 -المصادقة على قوائم الشحن لغرض تسديد القيمة
طبعا باقي المرحلة الخامسة والسادسة ☺

٣. إطلاق أمر الشراء
٤. تحديد السعر المناسب

❇ تنتهي دورة المشتريات بـ : (سؤال واجب أيضا)
١. استلام المواد وقبولها (المرحلة السادسة)
٢. اختيار الموردين
٣. المصادقه على قوائم الشحن (المرحلة السابعة)
٤. المتابعه للتحقق من تلبية مواعيد التسليم

❇ تبدأ دورة المشتريات بـ :
١. تحديد السعر المناسب.
٢. إختيار الموردين.
٣. إطلاق أمر الشراء.
٤. إستلام طلبات الشراء.

❇ تتمثل الخطوة الرابعة لدورة المشتريات
١. تحديد السعر المناسب
٢. استلام المواد وقبولها
٣. المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد التسليم (المرحلة الخامسة)
٤. اطلاق امر الشراء

❇ من مزايا المعدات الرأسماليه :
١. تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والعماله
٢. تحتاج إلى تمويل قصير الأمد
٣. تعتبر جزء من المنتج النهائي
٤. لا تخضع إلى معايير ضريبيه خاصه

اللي باللون البني لسة ماجات في الاختبار
مزايا المعدات الرأسمالية
١- باهظة الثمن.
٢- تستخدم في الانتاج وليست جزء من المنتج النهائي.
3 -تمويل بعيد الأمد.
4 -تخضع إلى معايير ضريبية خاصة.
5 -تقوم الحكومة عادة في المساعدة بتمويل وشراء مثل هذه المفردات.
٦- تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات والعمالة

❇ من مزايا المعدات الرأسمالية :
١. تخضع لمعايير ضريبيه خاصه
٢. لا تساعد الحكومه عادةً في تمويلها وشرائها
٣. تعتبر جزء من المنتج النهائي
٤. لا يرتبط قرار شراؤها بالمبيعات والمخرجات

❇ من مزايا المعدات الرأسمالية :
١. لا تعتبر جزء من المنتج النهائي.
٢. لا تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات.
٣. لا تخضع لمعايير ضريبية خاصة.
٤. لا تقوم الحكومة عادةً بالمساعدة في تمويلها وشرائها.

❇ تمتاز المعدات الرأسمالية بكونها:
١. تعتبر جزء من المنتج النهائي
٢. لا تحتاج الي تمويل طويل الأجل
٣. لا تخضع الي معايير ضريبية خاصة

٤. تعتمد قرارات شراؤها علي أسس المبيعات والمخرجات

❇ من الأهداف التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها :

١. الحصول على أفضل خدمه ممكنه للتوريد
٢. الإحتفاظ بالموردين وعدم تغييرهم
٣. تفضيل الكميه المناسبه على السعر المناسب
٤. جميع ما ذكر

❇ من الأهداف الأساسية التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها :

١. تفضيل السعر المناسب على الكميه المطلوبه
٢. تطوير وإدامة العلاقات مع الموردين
٣. الحصول على أقل خدمه ممكنه للتوريد
٤. جميع ما ذكر

❇ يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامه التجاريه عندما تكون :

١. الكميات المشتراه كبيره
٢. خبرة المشتري تفوق خبرة المورد
٣. المفرده تشمل على براءة اختراع
٤. عدم امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من الزبائن

❇ يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامه التجاريه عندما يكون :

١. خبرة المورد تفوق خبرة المشتري
٢. العمليه لا تمتاز بالسريه
٣. الكميات المشتراة كبيره
٤. عدم امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من المشترين

❇ يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية في حاله

١. كون العملية لا تمتاز بالسرية
٢. كون المفردهلا تشمل علي براءة اختراع
٣. عدم امتلاك المورد أفضلية إبداعية لقسم معين من المشترين
٤. كون الكميات المشتراه صغيرة

❇ يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجاريه في حالة:

١. كون المفردة لا تشمل على براءه اختراع
٢. كون الكميات المشتراة كبيره
٣. كون العمليه لا تمتاز بالسريه
٤. امتلاك المورد افضليه ابداعيه لقسم معين من المشترين

❇ جميع العبارات التاليه المتعلقه بإدارة المشتريات صحيحه عدا واحده خاطئه وهي :

١. تحتل المتطلبات الوظيفيه الأهميه الأكبر بغية التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبه
٢. تشارك كافة دوائر وأقسام المنظمه في عمليات الشراء بصوره فاعله
٣. يتم تأمين المفردات الروتينيه عادة من خلال البحث عن موردين جدد(يتم تأمين المفردات الروتينيه عادة من خلال كشوفات الموردين المعتمدين)

أهداف المشتريات

١- الحصول على السلع والخدمات بالكمية والجودة المطلوبة.
٢- الحصول على السلع والخدمات بالأسعار المناسبة.
٣- الحصول على أفضل خدمة ممكنة للتوريد من قبل المورد.
٤- تطوير وإدامة العلاقات مع الموردين ، بحث عن الموردين الذي يتمتعون بالقدرات المناسبة.

التوصيف يكون بنوعين إما بواسطة العلامة التجارية ويلجأ اليها المشتري عندما :-

- كون المفردة تشمل على براءة اختراع ، أو أن العملية تمتاز بالسرية.
- كون المورد يمتاز بخبرة لا يمتلكها المشتري.
- كون الكميات المشتراة صغيرة.
- امتلاك المورد أفضلية ابداعية لقسم معين من الزبائن أو المشترين

أو التوصيف بحسب المواصفة :-

- الخصائص الفيزيائية أو الكيميائية مثل المنتجات النفطية والمواد الصيدلانية.
- مواد وطرق التصنيع :مثل تصنيع الحديد بطريقة الكبس البارد أو الحار.
3 -الأداء :وهنا يشترك المشتري مباشرة بتحديد متطلبات المنتج.

٤. يقوم المصدر المنفرد للتوريد على عقد شراكه طويلة الأمد مابين المشتري والمورد

❇ جميع العبارات التاليه المتعلقه بإدارة المشتريات صحيحه ما عدا واحده خاطئه هي :

١. يتم تأمين المفردات الروتينيه عادة من خلال كشوفات الموردين المعتمدين
٢. تمثل المواصفات المعياريه نتائج للدراسات والجهود المبذوله من قبل الجهات الحكوميه والمراكز البحثيه
٣. يدعو نظام إدارة الجوده الشامله إلى مصدر التوريد المنفرد
٤. تمثل متطلبات الكميه الأهميه الأكبر عند التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبه (الصحيح المتطلبات الوظيفية)

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة المشتريات وهي :

١. يعتبر تحديد المتطلبات الوظيفيه الأكثر صعوبه بُغية التحديد الدقيق للمواصفات
٢. يلجأ المشتري للتوصيف بالعلامه التجاريه عندما تكون الكميه المشتراه كبيره (عندما تكون الكميات صغيرة)
٣. تتمثل المرحله الأولى للوصول إلى مواصفة المستخدم بتخطيط الجوده والمنتج
٤. من أهداف إدارة الشراء تطوير وإداة العلاقات مع الموردين

❇ مصدر التوريد الذي يقوم على عقد شراكة طويله الأجل مابين المشتري والمورد والذي يدعو إليه نظام إدارة الجوده الشامله هو :

١. المصدر القاعده (مصدر واحد فقط والذي يمكن أن يكون احتكاريا بسبب الإختراع أو الموقع)
٢. المصدر المنفرد
٣. المصدر المتعدد (استخدام أكثر من مورد واحد لتوريد المفردة بحكم المنافسة بين مصادر التوريد)
٤. المصدر الخارجي (لا يوجد مصدر خارجي هي فقط ثلاثة مصادر للتوريد المذكورة في الخيارات السابقة)

❇ إحدى مصادر التوصيف بحسب المواصفة التي تمثل نتائج الدراسات والجهود المبذولة من قبل الحكومات ومراكز البحث والتطوير هي:-

❇ نتائج الدراسات والجهود المكثفة المبذولة من قبل الحكومات ومراكز البحث والتطوير، مفهوم لإحد مصادر التوصيف بحسب المواصفة هي:

١. المواصفات المعيارية
٢. الرسومات الهندسية (التي تأتي بهدف الوصول إلى الشكل الدقيق والمضبوط للأجزاء والوحدات التجميعية مع مراعاة نسبة التفاوتات المسموحة)
٣. التوصيف بالعينات
٤. المصدر المنفرد (مصدر للتوريد وليس للتوصيف)

مصادر التوصيف بحسب المواصفة أربعة وهي
١-المواصفات المعيارية
٢- الرسومات الهندسية
٣- مواصفات المشتري : وعادة ما تكون غالية التكلفة وباهظة الثمن
٤- الطرق الأخرى : مثل التوصيف بالعينات وغيرها

❇ من الأمور التي ينبغي دراستها بُغية التحديد الدقيق للمواصفات والتي تمثل الأهمية الأكبر بين المتطلبات ، كما وتعتبر الأكثر صعوبة في التحديد ، هي :

١. متطلبات السعر.(حيث أن القيمة الاقتصادية التي يضعها المشتري على المفردة يجب أن تتناسب مع القيمة الاستخدامية لها)
٢. متطلبات الكمية.(التي (تحدد وفقا لطلب السوق) وهي العامل المؤثر في تصميم السلعة وتحديد مواصفاتها وطريقة تصنيعها بالتكلفة الأقل بغية تحقيق الاختيار الأفضل ، والميزة التنافسية من خلال اقتصاديات الحجم)
٣. المتطلبات الوظيفية.
٤. متطلبات الوقت. (لا يوجد متطلبات للوقت هي فقط ثلاث متطلبات التي ذكرت في الخيارات السابقة)

❇ اذا كانت الثابته السنويه لأحد الجديده ٨٠٠٠ $ وأن سعر بيع الوحده هو ٢٥ $ والتكلفه المتغيره للوحده ٩,٥$. فإن نقطة التعادل لهذا المنتج هي:

١. ٣٢٠ وحده
٢. ٥١٦ وحده
٣. ٢٣٢ وحده
٤. ٨٤٢ وحده

دائما نبدأ الحل بكتابة القانون والتعويض
نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية
الإيرادات الكلية = سعر بيع الوحدة × عدد الوحدات = ٢٥ X
X لأنه عدد الوحدات مجهول
التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة = ٩,٥X + ٨٠٠٠
طبعا نعوض في معادلة نقطة التعادل =الايردات = التكاليف
٢٥ X = ٩,٥ X + ٨٠٠٠
٢٥ X - ٩,٥ X = ٨٠٠٠
١٥,٥ X = ٨٠٠٠
X = ٨٠٠٠ / ١٥,٥ = ٥١٦ وحدة

❇ شركة صناعية ترغب بتقديم منتج جديد فإذا علمت بأن التكلفة المتغيرة للوحدة ٩$ وأن سعر البيع للوحدة هو ٢٥$ وفي ظل كون التكاليف الثابتة السنوية ٧٦٠٠$ فإن نقطة التعادل لهذا المنتج :

أ- ٣٠٤ وحدة .
ب- ٤٧٥ وحدة .
ج- ٨٤٧,٢ وحدة .
د- ٨٤٤,٤ وحدة .

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية
٢٥ X = ٩ X + ٧٦٠٠
٢٥ X - ٩ X = ٧٦٠٠
١٦ X = ٧٦٠٠
X = ٧٦٠٠ / ١٦ = ٤٧٥ وحدة

❇ شركه صناعيه ترغب بتقديم منتج جديد ، فإذا علمت بأن التكلفه المتغيره للوحده ١٢ $ وأن سعر البيع للوحده هو ٣٠ $ وفي ظل كون التكاليف الثابته السنويه ٩٠٠٠ $ فإن نقطة التعادل لهذا المنتج:

١. ٣٠٠ وحده
٢. ٧٥٣ وحده
٣. ٥٠٠ وحده
٤. ٧٥٠ وحده

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية
٣٠ X = ١٢ X + ٩٠٠٠
٣٠ X - ١٢ X = ٩٠٠٠
١٨ X = ٩٠٠٠
X = ٩٠٠٠ / ١٨ = ٥٠٠ وحدة

❇ شركة صناعيه ترغب بتقديم منتج جديد فاذا علمت بان التكاليف الثابته السنويه ٨٨٠٠ و ان التكلفه المتغيره للوحده٨ وفي ظل كون سعر البيع للوحده هو ٢٤ فان نقطة التعادل لهذا المنتج:

١. ٥٥٠ وحده
٢. ١١٠٠ وحده
٣. ٣٦٧ وحده
٤. ١١٠٥ وحده

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية
٢٤ X = ٨ X + ٨٨٠٠
٢٤ X - ٨ X = ٨٨٠٠
١٦ X = ٨٨٠٠
X = ٨٨٠٠ /١٦ = ٥٥٠ وحدة

❇ في ظل البيع لأحد المنتجات ٣٠ $ والتكلفه الثابته السنويه ٩٥٠٠ $ ، التكلفه المتغيره للوحده ١٢,٥$ فإن العائد المنتظر من تصنيع ٩٠٠ وحده هو :

١. ١٥٧٥٠ $
٢. ٦٢٥٠ $
٣. ١٧٥٠٠ $
٤. ١٧٤٨٨ $

العائد من تصنيع ٩٠٠ = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية
الايرادات الكلية = سعر البيع ×عدد الوحدات المباعة أو المنتجة = ٣٠ × ٩٠٠
= ٢٧٠٠٠
التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة
= ٩٥٠٠ + ١٢,٥ × ٩٠٠ = ٢٠٧٥٠

❇ إذا كان سعر البيع لاحد المنتجات ٣٧ $ والتكلفه المتغيره للوحده ١٤,٥ $ والتكلفه الثابته السنويه ١١٢٠٠ $ فإن العائد المنتظر من تصنيع ٩٧٠ وحده هو :

١. $٢٣٧٢٠
٢. $٢٤٦٩٠
٣. **$١٠٦٢٥**
٤. $ ٢٤٦٧٦

العائد من تصنيع ٩٧٠ = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية
الايرادات الكلية = سعر البيع ×عدد الوحدات المباعة أو المنتجة = ٣٧ × ٩٧٠ = ٣٥٨٩٠
التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة
= ١١٢٠٠ + ١٤,٥ × ٩٧٠ = ٢٥٢٦٥
العائد المنتظر = ٣٥٨٩٠ – ٢٥٢٦٥ = ١٠٦٢٥

❇ إذا كانت التكلفة المتغيرة للوحدة ١٦,٥ $ والتكلفة الثابتة السنوية ١٣٦٠٠ $ ، وفي ظل كون سعر البيع للمنتج هو ٤٢$ فإن العائد المنتظر من تصنيع ١٠٢٠ وحده هو:

١. $ ٢٩٢٢٤
٢. **$ ١٢٤١٠**
٣. $ ٢٩٢٤٠
٤. $ ٢٨٢٨٠

العائد من تصنيع ١٠٢٠ = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية
الايرادات الكلية = سعر البيع ×عدد الوحدات المباعة أو المنتجة = ٤٢ × ١٠٢٠ = ٤٢٨٤٠
التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة
= ١٣٦٠٠ + ١٦,٥ × ١٠٢٠ = ٣٠٤٣٠
العائد المنتظر = ٣٥٨٩٠ – ٢٥٢٦٥ = ١٢٤١٠

❇ إذا كان سعر البيع للمنتج هو ٤٦$ والتكلفة الثابتة السنوية ١٤٨٠٠$ وفي ظل كون التكلفة المتغيرة للوحدة ١٨,٥$ فان العائد المنتظر من تصنيع ١١٦٠ وحده هو

١. ٣٨٥٤٢$
٢. ١٧٠٨٢$
٣. **١٧١٠٠$**
٤. ٣٨٥٦٠$

العائد من تصنيع ١١٦٠ = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية
الايرادات الكلية = سعر البيع ×عدد الوحدات المباعة أو المنتجة = ٤٦ × ١١٦٠ = ٥٣٣٦٠
التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة
= ١٤٨٠٠ + ١٨,٥ × ١١٦٠ = ٣٦٢٦٠
العائد المنتظر = ٥٣٣٦٠ – ٣٦٢٦٠ = ١٧١٠٠

المحاضرة السادسة

❇ إحدى مساحات الموضوعات المحدده للبحث ضمن إدارة الشراء والتي تتطلب بأن تكون قوائم بيانات المواد وملفات المخزون مبرمجه آليا هي :

١. تحليل الخصومات السعريه (بهدف الحصول على المنافع المرتبطة بتوفير الكمية وخصومات الدفع.)
٢. منحنى التعلم
٣. تخطيط المتطلبات الماديه
٤. الكلف الإجماليه للمالك (مثل كلف البناء وكلف الإدارة وكلف التملك ويجب أن تتضمن الكلف الإجمالية للمعدات والأصول الثابتة تقديرات لعناصر أخرى ككلف التوقف والعطل وكلف الخردة وكلف إعادة العمل.)

❇ إحدى الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء التي تتطلب بأن تكون قوائم المواد وملفات المخزون مبرمجة آلياً بهدف سرعة التعامل مع الموردين والضغط عليهم لتقديم أفضل خدمة هي:

١. منحنى التعلم.
٢. **تخطيط المتطلبات المادية(MRP)**
٣. صيغة مؤشر السعر.
٤. أنظمة مسارات المورد

❇ أحد الموضوعات المحدده للبحث ضمن إدارة الشراء والتي تقوم على استخدام الخبره في زيادة الإنتاج بالشكل الذي يؤدي إلى تخفيض تكلفة الوحده الواحده هي :

١. تخطيط المتطلبات الماديه (MRP)
٢. منحنى التعلم
٣. تحليل الخصومات السعريه
٤. صيغة مؤشر السعر (أي دراسة مزيج السعر الفعلي المدفوع للمشتريات أو مزيج أسعار السوق الفعلية والقابلة للمقارنة كونها أحد عناصر تقييم أداء قسم المشتريات.)

❇ إحدى الموضوعات المحدده للبحث ضمن إدارة الشراء والتي تحقق سرعة التعامل مع الموردين والضغط عليهم لتقديم أفضل الخدمات ، في ظل البرمجه الآليه لملفات المخزون هي :

١. صيغة مؤشر السعر
٢. أنظمة مسارات المورد
٣. منحنى التعلم
٤. تخطيط المتطلبات الماديه (MRP)

الموضوعات المحدده للبحث ضمن إدارة الشراء
- تحليل الخصومات السعريه - منحنى التعلم
- تخطيط المتطلبات الماديه (MRP) ركزو عليها
- صيغة مؤشر السعر
- أنظمة مسارات المورد - طلبات شاملة
- تحليل العطاءات(الأسعار) - الكلف الإجمالية للمالك

❇ إحدى الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء التي تعطي مساحة اكبر في تخفيض السعر عند الانتاج الاكبر بحكم زيادة الخبرة وبالتالي وجود قوة اكبر في التفاوض مع الموردين هي

١. منحني التعلم
٢. صيغة مؤشر السعر
٣. تخطيط المتطلبات المادية (MRP)
٤. أنظمة مسارات أو مسالك المورد (مع مراعاة طريقة الشحن والنقل.)

❇ واحده من التالي ليست من الخطوات الرئيسيه في تنمية أو تطوير استراتيجيه التفاوض في الشراء :

١. تطوير العديد من الأهداف العامه للتفاوض (تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض)
٢. تحليل موقف المجهز التساومي
٣. تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصله
٤. محاولة التعرف على احتياجات المجهز (مكاسبه)

❇ واحده من التالي ليست من الخطوات الرئيسيه في تنمية أو تطوير استرتيجية التفاوض في الشراء :

١. تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض
٢. تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصله
٣. تحديد الحاله الفعليه التي يتوقع الموافقه عليها فقط
٤. توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمه

❇ ليست من الخطوات الرئيسيه في تنمية أو تطوير استراتيجية التفاوض في الشراء :

١. تحديد الحاله الفعليه التي يتوقع الموافقه عليها
٢. تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقه عليها
٣. تطوير هدف محدد للتفاوض
٤. تجنب تحليل موقف المجهز التساومي

❇ من الخطوات الرئيسة في تنمية أو تطوير إستراتيجية التفاوض في الشراء :

١. تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها.

٢. تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصلة.
٣. تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض.
٤. أ + ب.

من الخطوات الرئيسية التي ينبغي مراعاتها من قبل المشتري لتنمية او تطوير استراتيجية التفاوض

١. تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها
٢. تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها
٣. تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض
٤. أ + ب

الخطوات الرئيسية في تنمية وتطوير استراتيجية التفاوض
- تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض. - تحليل موقف المجهز التساومي.
- تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصلة.
- محاولة التعرف على احتياجات المجهز(مكاسبة)
- تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها.
- تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها.
- توضيح موقف المشتري ، والبيانات الداعمة.
- وضع خطة استراتيجية للتفاوض(ترتيب القضايا)
- تسوية سلوكيات المفاوضين. - الهدوء ورباطة الجأش.

❇ **واحدة من التالي ليست من الخطوات الرئيسة في تنمية أو تطوير استراتيجية التفاوض في الشراء:**

١. تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض
٢. تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها.
٣. تحليل الكلف من خلال جميع المعلومات ذات الصلة.
٤. توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمة

❇ **واحده من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة المرتجعات وهي :**

١. لا تستوجب الخطوه النهائيه لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج (تستوجب الخطوة النهائية)
٢. لابد من تأسيس فريق متخصص يتولى التبويب الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي
٣. تستوجب الإداره الكفء للمرتجعات إجراء عملية المعاينه والفحص بالسرعه الممكنه
٤. يجب أن تدار أنشطة المرتجعات أول بأول بغية تحديد مسار المنتج المرتجع

❇ **جميع العبارات التاليه صحيحه حول إدارة المرتجعات عدا واحده خاطئه وهي :**

١. لا يفترض التبويب الصحيح ضمان انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات (يفترض التبويب الصحيح ضمان ....)
٢. تستوجب الخطوه النهائيه لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج
٣. لا بد من إجراء عملية المعاينه والفحص بالسرعه الممكنه حتى لا تهبط قيمة المنتج
٤. تتمثل الخطوه الأولى لإدارة المرتجعات بالنظره العامه للشكل البيئي للإداره الحديثه

❇ **واحده من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة المرتجعات وهي :**

١. تستوجب الخطوه النهائيه لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج
٢. يفترض التبويب الصحيح ضمان انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات
٣. تستوجب الإداره الكفؤه للمرتجعات إجراء عملية المعاينه والفحص ببطء شديد لضمان الدقه(لا بد من إجراء عملية المعاينه والفحص بالسرعه الممكنه حتى لا تهبط قيمة المنتج)
٤. تستوجب المرتجعات التجاريه غير المجازه مزيد من التخطيط والتصميم والبرمجه

❇ **واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي :**

١. لا تستوجب المرتجعات التجارية غير المجازة مزيد من التخطيط والتصميم والبرمجة.(تستوجب المرتجعات ....)
٢. تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات إستخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج.

٣. تتطلب الإدارة الكفؤة للمرتجعات إجراء عملية المعاينة والفحص بالسرعة الممكنة.

٤. تتحقق إنسيابية التدفق العكسي للمرتجعات من خلال التبويب الصحيح.

❇ واحده من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي

١. يتم الاستفادة من ادارة العلاقة مع المورد في تطوير دليل المرتجعات

٢. لابد من تأسيس فريق متخصص يتولي التبويب الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي

٣. لا تتطلب الإدارة الكفؤة للمرتجعات السرعة في اجراء عملية المعاينة والفحص للمنتجات

٤. تتمثل الخطوة الأولي لإدارة المرتجعات بالنظرة العامة للشكل البيئي للإدارة الحديثة

المحاضرة السابعة

❇ جميع ما يلي من العوامل التي يجب أن تبنى عليها الإستراتيجيه العالميه للوجستيك عدا واحده وهي :

١. خدمات منتشره

٢. حلقات توزيعيه طويله (قصيرة)

٣. التركيز على السوق

٤. الإستجابه السريعه

العوامل التي يجب أن تبنى عليها الإستراتيجيه العالميه لسلاسل التوريد

١- السرعة في تقديم المنتج. ٢- التركيز على السوق.

٣- الاستجابة السريعة في التوزيع. ٤- خدمات منتشرة

٥- قنوات ابداعية (عبر استخدام حلقات توزيعية قصيرة)

❇ واحده من الآتي ليست العوامل التي يجب أن تبنى عليها الإستراتيجيه العالميه لسلاسل التوريد وهي:

١. السرعه في تقديم المنتج

٢. التركيز على السوق

٣. خدمات محدوده (خدمات منتشرة)

٤. حلقات توزيعيه قصيره

❇ من العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الإستراتيجيه العالميه للوجستك وسلاسل التوريد :

١. حلقات توزيعيه طويله (حلقات توزيعية قصيرة)

٢. خدمات محدوده (خدمات منتشرة)

٣. السرعه في تقديم المنتج

٤. جميع ما ذكر صحيح

❇ من العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الإستراتيجية العالمية للوجستك وسلاسل التوريد:

١. خدمات محدودة.

٢. حلقات توزيعية قصيرة.

٣. التركيز على الإنتاج أكثر من السوق. (التركيز على السوق)

٤. البطء في تقديم المنتج. (السرعة في تقديم المنتج وبأقل تكاليف ممكنة)

❇ من العوامل التي يجب أن تبنى عليها الاستراتيجية العالمية للوجيستك وسلاس التوريد:

١. خدمات محدودة.

٢. البطء في تقديم المنتج.

٣. استخدام أدنى الحلقات التوزيعية.

٤. التركيز على الإنتاج أكثر من السوق.

❇ واحدة من التالي ليست من العوامل التي يجب أن تبني عليها الاستراتيجية العالمية للوجستيك وسلاسل التوريد وهي

١. خدمات منتشرة
٢. الاستجابة السريعة في التوزيع
٣. قنوات توزيعية طويلة
٤. السرعة في تقديم المنتج

❇ من العناصر غير المسيطره عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا : (سؤال واجب أيضا)

١. المستودعات
٢. خدمة الزبون
٣. القوى التكنولوجيه
٤. النقل

❇ من العناصر التي لا يمكن السيطره عليها ضمن سلسلة التوريد للمنظمات العالميه :

١. العوامل التنافسيه
٢. المستودعات
٣. التغليف
٤. خدمة الزبون

العناصر(العوامل) التي لا يمكن السيطره عليها ضمن سلسلة التوريد للمنظمات العالميه
١- الأنظمة القانونية والسياسة للأسواق الأجنبية(القوى القانونية والسياسية)
٢- الأنظمة الاقتصادية
٣- درجة المنافسة في السوق (القوى التنافسية)
٤- مستوى تكنولوجيا التوزيع المتوفرة أو التي يمكن توفيرها.(القوى التكنولوجية)
٥- التركيب الجغرافي للأسواق الأجنبية.(العوامل الجغرافية
٦- المعايير والقواعد الثقافية والاجتماعية للأسواق المستهدفة الأخرى.(العوامل الاجتماعية والثقافية)

❇ من العوامل التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالمياً:

١. خدمة الزبون.
٢. طرق النقل.
٣. إجراءات التغليف.
٤. مستوى تكنولوجيا التوزيع.

❇ من العوامل التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا

١. اجراءات المستودعات
٢. خدمة الزبون
٣. العوامل التنافسية
٤. اجراءات التغليف

❇ من أهم العوامل التي يمكن أن تؤثر على قرار الشركه للدخول إلى الأسواق العالميه :

١. طاقة الإنتاج
٢. التنوع الجغرافي
٣. قدرة أو طاقة السوق
٤. جميع ما ذكر

❇ من اهم العوامل التي يمكن ان تؤثر علي قرار الشركة للدخول الي الاسواق العالمية

١. طاقة السوق
٢. دورة حياه المنتج
٣. طاقة الانتاج
٤. جميع ما ذكر

العوامل التي يمكن ان تؤثر علي قرار الشركة للدخول الي الاسواق العالمية
- قدرة أو طاقة السوق. - التنوع الجغرافي.
- طاقة الإنتاج. - دورة حياة المنتج.
- مصدر المنتجات والأشكال الجديدة.
- المنافسة الأجنبية في الأسواق المحلية.
- مدى توفر المواد الأولية.

❇ هناك ثلاث مستويات تؤثر على أنظمة التوزيع العالمي والتي ينبغي التدرج في دراستها بأحد الترتيبات التاليه:

١. شبكة القيمه - المستوى الكلي العالمين - الشركه
٢. شبكة القيمه - الشركه - المستوى الكلي العالمي
٣. الشركه - شبكة القيمه - المستوى الكلي العالمي
٤. الشركه - المستوى الكلي العالمي - شبكة القيمه

هذه ترتيب الثلاث مستويات والأسئلة القادمة تعرف كل واحد فيهم

❇ أحد المستويات المؤثره على أنظمة التوزيع العالمي الذي يستوجب التركيز على العامل المهم تجاه المجهزون والشركاء المنافسون هو:

❇ " التركيز على العامل المهم الذي يضم المنافسين و المجهزين و الشركاء مفهوم يشير لاحد المستويات المؤثره على انظمة التوزيع العالمي وهو:

١. المستوى الكلي العالمي
٢. الشركه (حيث يجب فهم وتحليل الوضع الداخلي للشركة أولا)
٣. شبكة القيمه
٤. المستوى المحلي

❇ أحد المستويات المؤثره على أنظمة التوزيع العالمي الذي يشير إلى المتغيرات التي تحدث في البيئه الخارجيه الكليه كالمتغيرات القانونيه ، الإقتصاديه هو:

١. المستوى الكلي العالمي
٢. شبكة القيمه
٣. مستوى التقديم
٤. الشركه (حيث يجب فهم وتحليل الوضع الداخلي للشركة أولا.)

❇ من الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالميه :

١. المشاريع المشتركه
٢. التصدير
٣. التملك / الإستحواذ
٤. جميع ما ذكر

الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالميه
١- التصدير.
٢- إذن أو ترخيص حرية العمل.
٣- المشاريع المشتركة.
٤- التملك / الاستحواذ.
٥- الاستيراد.
٦- التجارة المتبادلة

❇ من الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالمية:

١. التملك/الإستحواذ.
٢. المشاريع المشتركة.
٣. التجارة التبادلية.
٤. جميع ما ذكر.

❇ من أبرز التحديات التي تواجه التسويق في القرن الحالي كما أوجزها المختصون في هذا المجال :

١. تراجع التسويق غير الربحي
٢. العولمه السريعه
٣. تراجع أهمية المسؤوليه الإجتماعيه في العمل
٤. محدودية انتشار تكنولوجيا المعلومات

❇ من أبرز التحديات التي تواجه التسويق في القرن الحالي كما أوجزها - فيليب كوتلر:

١. تراجع أهمية أخلاقيات الأعمال
٢. نمو التسويق غير الربحي
٣. تراجع ظاهرة العوله
٤. محدودية انتشار تكنولوجيا المعلومات

أبرز التحديات
1 -نمو التسويق غير الربحي.
2 -العولمة السريعة.
٣- الاتساع أو التعاظم السريع لتكنولوجيا المعلومات ، وخاصة الانترنت.
4 -التغيرات الاقتصادية العالمية.
٥- الدعوات إلى أخلاقيات ومسؤوليات اجتماعية أكثر

❇ من أبرز التحديات التي تواجه التسويق في القرن الحالي كما أوجزها فيليب كوتلر:

١. بروز موضوع المسؤولية الإجتماعية.
٢. تراجع ظاهرة العولمة.
٣. إختفاء التسويق غير الربحي.
٤. إنحصار دور تكنولوجيا المعلومات

❇ تستطيع المنظمه أن تقدم إنتاجا عالميا إذا ملكت :

١. الذاتيه
٢. ميزة الملكيه غير المحدوده
٣. ميزة الموقع المحلي المحدد
٤. أ + ب

تستطيع المنظمه أن تقدم إنتاجا عالميا إذا ملكت :
١- ميزة الملكية المحدودة.
٢- ميزة الموقع العالمي المحدد.
٣- الذاتية : وهي منفعة تتحقق من خلال بيع المنتجات في الأسواق المفتوحة ، أو إعطاء الامتياز للآخرين.

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة سلاسل التوريد في ظل العوله وهي :

١. تعتبر " دورة حياة المنتج " من العوامل التي يمكن أن تؤثر على قرار دخول الشركه إلى الأسواق العالميه
٢. ظهور المنظمات المتخصصه بالتوريد أغنت الشركات عن اتباع المدخل المتكامل (أغنت الشركات عن اتباع المدخل الانتاجي) والتوجه نحو المدخل المتكامل).
٣. تعتبر " المعايير الإجتماعيه " من العناصر التي لا يمكن السيطره عليها ضمن سلسة التوريد عالميا
٤. يعتبر " التملك / الإستحواذ " أحد استراتيجيات دخول الأسواق العالميه

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول ادارة سلاسل التوريد في ظل العوله:

١. تعتبر "المشاريع المشتركه" احد استراتيجيات دخول الاسواق العالميه
٢. ظهور المنظمات المتخصصه بالتوريد جعلت الشركات تتوجه نحو المخل الانتاجي (أغنت الشركات عن اتباع المدخل الانتاجي)
٣. تعتبر "المعايير الثقافيه" من العناصر التي لا يمكن السيطره عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا
٤. تعتبر"دورة حياة المنتج" من العوامل التي يمكن ان تؤثر على قرار دخول الشركة الى الاسواق العالمية

المحاضرة الثامنة

❇ ترجع أسباب إطالة زمن الدوره في سلاسل التوريد إلى عدة أسباب منها :

١. الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفيه
٢. الفعاليات المتكرره في العمليه
٣. انسيابية حركة المواد
٤. وضوح الأهداف

أسباب إطالة زمن الدوره في سلاسل التوريد
١- الانتظار ٢- الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية
٣-التسلسل أو التوازي في أداء العمليات
٤- الفعاليات المتكررة في العملية ٥- الشحن بالدفعات
٦- السيطرة المحكمة فلابد من معرفة الزمن الضائع
٧- العجز في انسيابية حركة المواد ٨- غموض الأهداف
٩- التصميم السيء للأساليب والنماذج المستخدمة
١٠- استخدام التكنولوجيا المتقادمة.
11 -النقص في المعلومات المتاحة
12 -التنسيق المحدود ما بين أعضاء سلسلة التوريد.
13 -التعاون المحدود لدى الأعضاء في السلسله.
14 -النقص في التدريب

❇ من الأسباب التي تؤدي إلى إطالة زمن الدوره في سلاسل التوريد :

١. الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفيه (التي لاتضيف)
٢. وجود انسيابيه في حركة المواد (عدم وجود انسيابية)
٣. الشحن بالدفعات
٤. استخدام التكنولوجيا المتقدمه (التكنولوجيا المتقادمة)

❇ يرجع إطالة زمن الدوره في سلاسل التوريد إلى عدة أسباب منها :

١. استخدام التكنولوجيا المتقدمه
٢. الفعاليات غير المتكرره في العمليه
٣. التسلسل أو التوازي في أداء العمليات
٤. الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفيه

❇ يرجع إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد الي عدة اسباب منها (سؤال واجب أيضا) :-

١. الفعاليات غير المتكررة في العملية
٢. الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية
٣. استخدام التكنولوجيا المتقدمة
٤. زيادة مستوي التنسيق بين اعضاء السلسلة

❇ من الأسباب التي تؤدي إلى إطالة زمن الدورة في سلسلة التوريد:

١. الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية.
٢. غموض الأهداف.
٣. وجود انسيابية في حركة المواد.
٤. استخدام التكنولوجيا المتقدمة

❇ يتمثل الجزء الإبداعي للفريق المتخصص بتقليل زمن الدوره في سلاسل التوريد بـ :

١. تطوير وتنفيذ المقترحات الهادفه لتقليل زمن الدوره
٢. تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدوره
٣. قياس أداء عملية زمن الدوره
٤. تحديد فرص تقليل زمن الدوره

❇ واحده من التالي ليست من عوامل النجاح الحرجه لتقليل زمن الدوره في سلسلة التوريد :

١. تطبيقات إدارة الجوده الشامله
٢. تجنب إستخدام الفرق متعددة الوظائف
٣. تدريب العاملين على طرق تقليل زمن الدوره
٤. مساندة الإداره العليا

عوامل النجاح الحرجه لتقليل زمن الدوره
١-مساندة الإدارة العليا.
٢-الالتزام التام بأهداف تقليل زمن الدورة.
٣- استخدام الفرق متعددة الوظائف.
٤-تطبيقات إدارة الجودة الشاملة.
٥-تدريب الأفراد العاملين على طرق تقليل زمن الدورة.
٦-تأسيس الرقابة وتقديم التقارير المستمرة حول معايير قياس زمن الدورة.
٧-تطبيق نظام المعلومات الفعال والتكنولوجيا الحديثة.
٨-التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد.

❇ واحده من التالي ليست من عوامل النجاح الحرجه لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد :

١. عدم تدخل الإدارة العليا أو إبعاد تدخل الادارة العليا
٢. تطبيق نظام المعلومات الفعاله والتكنولوجيا الحديثه
٣. التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد
٤. استخدام الفرق متعددة الوظائف

❇ من عوامل النجاح الحرجه لتقليل زمن دورة سلسة التوريد :

١. تجنب الرقابه على العاملين بخصوص معايير قياس زمن الدوره
٢. عدم اللجوء إلى تطبيقات إدارة الجوده الشامله
٣. عدم تدخل الإداره العليا
٤. استخدام الفرق متعددة الوظائف

❇ أحد معايير قياس أداء سلسلة التوريد والذي يشمل على عدة مساحات أداء أساسيه منها البعد المالي وبعد العمليات وبعد الزبون مفهوم يشير إلى :

١. معيار الطلب المثالي / أو الكامل
٢. معيار التكلفه الكليه
٣. معيار بطاقة الأداء المتوازن
٤. معيار التفاوض

معايير قياس أداء سلسلة التوريد ثلاثة :-
١- معيار بطاقة الأداء المتوازن
٢- معيار الطلب الكامل
٣- معيار التكلفة الكلية

❇ أحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد الذي يشير لمقدرة السلسله على تحقيق ١٠٠% من الطلب في التوقيت المحدد هو :

١. التفاوض
٢. معيار التكلفه الكليه (تعني التكلفة الكلية لنظام التزويد الشامل.)
٣. معيار الطلب الكامل
٤. بعد الزبون

❇ يعتبر " بُعد العمليات " مساحة لأحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد وهو :

❇ يعتبر " بعد التعلم والنمو " محور لأحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد وهو:

١. معيار التكلفه الكليه
٢. معيار عملية الاعمال
٣. معيار الطلب الكامل
٤. معيار بطاقة الأداء المتوازن

❇ احد معايير قياس الاداء في سلسلة التوريد الذي يقوم علي التوريد الدقيق للشحنات بالوقت والكمية المحددة بالإضافة لدقة قوائم الشحن وسلامة عملية النقل ،هو

١. معيار بطاقة الاداء المتوازن
٢. معيار الطلب الكامل
٣. معيار التكلفة الكلية
٤. بعد التعلم والنمو

❇ سلسلة منطقيه من الإجراءات ذات الصله التي تحول المدخلات إلى مخرجات كما وتعتبر الأساس في فهم سلاسل التوريد مفهوم يشير إلى :

١. خارطة العمليات
٢. التفاوض
٣. الطلب المثالي
٤. بعد التعلم والنمو

❇ الاداة الاساس في فهم سلاسل التوريد والتي تشير " لسلسلة منطقية من الاجراءات ذات الصلة التي تحول المدخلات الي مخرجات" هي

١. بعد الزبون
٢. سلاسل التوريد المتعددة
٣. معيار التكلفة الكلية
٤. خارطة العمليات

❇ " سلسلة التوريد من الفعاليات المتكرره والمترابطه التي تحقق الإنتفاع من الموارد المتاحه عبر تحويل الشئ الملموس إلى نتائج محدده قابله للقياس " مفهوم يشير إلى :

١. النقل المنتظم
٢. عملية الأعمال
٣. الطلب المثالي
٤. بعد التعلم والنمو

❇ يحدث التركيز على أجزاء العمليه التي يستغرق انجازها الزمن الأطول في متوسط أزمنة الدوره وذلك ضمن إحدى خطوات طرق تقليل الفجوه الزمنيه في سلسلة التوريد وهي :

❇ إحدى خطوات طرق تقليل الفجوة الزمنية في سلسلة التوريد التي يحدث فيها التركيز على أجزاء العملية التي يستغرق إنجازها الزمن الأطول في متوسط أزمنة الدورة وهي :

١. تحديد جهود التحسين المستمر لتقليل زمن الدوره
٢. تحديد فرص تقليل زمن الدوره
٣. قياس أداء عملية زمن الدوره
٤. تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدوره

خطوات طرق تقليل الفجوه الزمنيه في سلسلة التوريد
١-تأسيس الفريق المختص بتقليل زمن الدورة
٢- تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة
٣- تحديد فرص تقليل زمن الدورة
٤- تطوير وتنفيذ المقترحات الهادفة إلى تقليل زمن الدورة
٥- قياس أداء عملية زمن الدورة
٦- تحديد جهود التحسين المستمر لتقليل زمن دورة العملية
ممكن تقرئو الشروحات لكل نقطة ص ٤٣-٤٤

المحاضرة التاسعة

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول الإستجابه الفاعله للزبائن وهي : (سؤال الواجب)

١. يعتبر رضا الزبائن من الأهداف الدافعه بالمنظمات إلى التعاقد الخارجي
٢. تعمل الإداره اللوجستيه على خلق التوازن السعري عن طريق مخازنها
٣. تتمثل الخطوه الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعه والدقه
٤. لا تساهم الجدوله الزمنيه لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد (تساهم الجدولة الزمنية)

❇ واحد من العبارات التاليه خاطئه حول تحقيق الإستجابه الفاعله للزبائن وهي :(نفس سؤال الواجب بخيارات مختلفة)

١. يعتبر رضا الزبائن من الأسباب الدافعه بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي
٢. تعمل الإداره اللوجستيه على خلق التوازن السعري عن طريق مخازنها
٣. يمكن الحل الأمثل للإستجابه الفاعله للزبون بتطبيق نظام الجدوله الفوريه (JIT)
٤. لا تساهم الجدوله الزمنيه لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد (تساهم الجدولة الزمنية)

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول تحقيق الإستجابه الفاعله للزبون وهي :

١. تتمثل الخطوه الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعه والدقه
٢. يكمن الحل الأمثل للإستجابه الفاعله للزبون بتطبيق نظام الجدوله الفوريه (JIT)
٣. تساهم الجدوله الزمنيه لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد
٤. تعمل الإداره اللوجستيه للوصول إلى حالة من عدم الإستقرار السعري عن طريق مخازنها (تعمل على خلق التوازن السعري)

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول سلاسل التوريد والإستجابه الفاعله للزبائن وهي :

١. تخدم شبكة المناطق المحليه (LANs) العمليات التسويقيه بمساحة جغرافيه محدده لا تزيد عن ميلين
٢. تساهم الجدوله الزمنيه لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد
٣. تعمل الإداره اللوجستيه على خلق الإستقرار السعري عن طريق مخازنها
٤. تتمثل الخطوه الأولى لأنظمة التوزيع المادي بزيادة مستويات المخزون (تتمثل الخطوه الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعه والدقه بتلبية الطلبات بالسرعه والدقه)

❇ واحدة من العبارات التاليةخاطئةحول سلاسل التوريد والإستجابة الفاعلة للزبائن وهي:

١. تعمل الإدارة اللوجستية على خلق الإستقرار السعري عن طريق مخازنها.
٢. تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة.
٣. تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد حجم المخزون.
٤. تخدم شبكة المناطق المحلية (LANs) العمليات التسويقية بمساحة جغرافية كبيرة تشمل عموم البلد.(بمساحة جغرافيه محدده لا تزيد عن ميلين)

❇ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول سلاسل التوريد والاستجابة الفاعلة للزبائن، وهي

١. يعتبر رضا الزبائن من الاهداف الدافعة بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي
٢. تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والامداد
٣. تتمثل الخطوة الاولي لأنظمة التوزيع المادي بزيادة مستويات المخزون
٤. يكمن الحل الامثل للاستجابة الفاعلة للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفورية

❇ أحد أنواع شبكات الإنترنت التي تخدم العمليات التسويقيه والتي تمد لمساحة جغرافيه كبيره بحيث تربط الحاسب والهواتف لتشمل عموم البلد وهي :

١. شبكة المناطق الواسعه (WANs)
٢. شبكة المناطق المركزيه (MANs) (هي شبكات ذات سرعات عالية (كمبيوتر أو هاتف) صممت لربط اثنين أو أكثر من LANsبحدود إقليم جغرافي محدد)
٣. شبكة المناطق المحليه (LANs)
٤. جميع ما ذكر

هذه الثلاث أنواع من الشبكات وتعريف اتنين منهم جا في الأسئلةا وأضفت التعريف الثالث .

❇ أحد أنواع شبكات الإنترنت التي تخدم العمليات التسويقيه والتي تربط أجهزة حاسب شخصيه ومحطات هواتف بحدود مساحه جغرافيه محدده لا تزيد عن ميل أو ميلين هي :

١. شبكة المناطق الركزيه (MANs)
٢. شبكة المناطق الواسعه (WANs)
٣. شبكة المناطق المحليه (LANs)
٤. لا توجد إجابه صحيحه

❇ أحد انواع شبكات الانترنت التي تخدم العمليات التسويقية والتي تمتد لمساحة جغرافية كبيرة بحيث تربط المئات من اجهزة الحاسب والهواتف لتشمل عموم البلد هي

١. شبكة المناطق المركزية (MANs)
٢. شبكة المناطق الواسعة (WANs)
٣. شبكة المناطق المحلية (LANs)
٤. لا توجد اجابة صحيحة

من سمات التجاره الإلكترونيه
١- معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين
٢- تخفيض التكاليف التشغيلية
٣- عدم حاجة الشركات الى رأس مال ضخم
٤- اختصار الزمن والمسافات
٥- الشراء المباشر من الموقع
٦- عدم الحاجة لمساحات شاسعة لإقامة معارض للشركة
٧- زيادة الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون.

❇ واحده من التالي ليست من سمات التجاره الإلكترونيه :

١. معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين
٢. زيادة التكاليف التشغيليه للشركه
٣. عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم
٤. اختصار الزمن والمسافات

❇ جميع ما يلي من سمات التجاره الإلكترونيه عدا واحده وهي :

١. تخفيض التكاليف التشغيليه للشركات
٢. الشراء المباشر من الموقع
٣. حاجات الشركات لرأس مال ضخم
٤. معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين

❇ واحده من التالي ليست من سمات التجاره الإلكترونيه وهي :

١. تخفيض التكاليف التشغيليه للشركات
٢. قل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمه للزبون
٣. عدم الحاجه لمساحات شاسعه لإقامة معارض الشركه
٤. عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم

❇ واحدة من التالي ليست من سمات التجارة الإلكترونية وهي :

١. عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم.
٢. عدم الحاجة لمساحات شاسعة لإقامة معارض الشركة.
٣. زيادة التكاليف التشغيلية للشركات.
٤. زيادة الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون.

❇ من سمات التجارة الالكترونية

١. تقليل الضغط علي الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها ايصال القيمة للزبون
٢. زيادة التكاليف التشغيلية للشركات
٣. حاجة الشركات لمساحات شاسعة للإقامة معارضها
٤. عدم حاجة الشركات الي راس مال ضخم

❇ من سمات التجارة الالكترونية :-

١. قل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون
٢. تخفيض التكاليف التشغلية للشركات
٣. حاجة الشركات لمساحة شاسعه لإقامة معارضها
٤. حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم .

المحاضرة العاشرة

❇ أحد أنماط المخزون الذي يهدف إلى تغطية التذبذبات غير المتوقعه في التوريد والطلب هو :

١. مخزون الأمان
٢. المخزون بالدفعات الكبيره(حيث يجري شراء المفردات بكميات أكبر من الحاجة الآنية لها مما ينشأ عن ذلك تراكم المخزون ، وذلك بغرض الاستفادة من خصم الكمية ، وتقليل كلف الشحن والنقل)
٣. نقطة إعادة الطلب
٤. المخزون الواسع

❇ نمط المخزون الملائم لبعض المنتجات في سوق التجاره الدوليه مثل الحبوب والمعادن الثمينه التي تتذبذب أسعارها في ضوء العرض والطلب العالميين هو : (سؤال واجب أيضا)

١. المخزون الواسع
٢. مخزون الأمان
٣. نقطة إعادة الطلب
٤. المخزون الفوري

❇ أحد أنماط المخزون الذي يهدف إلى تغطية الإختلالات في عملية التصنيع هو : (سؤال واجب أيضا)

١. المخزون بالدفعات الكبيره
٢. نقطة إعادة الطلب
٣. المخزون الواسع
٤. مخزون الأمان

أنماط (أقسام) المخزون
١-المخزون الواسع
٢-مخزون الأمان
٣- المخزون بالدفعات الكبيرة
٤- المخزون المنقول (وذلك إلى مواقع أخرى للمنظمة ، أو مراكز توزيع أخرى

❇ نمط المخزون الذي يهدف إلى تغطية الإنحرافات غير المتوقعة في التوريد والطلب هو:

١. نقطة إعادة الطلب.
٢. مخزون الأمان.
٣. المخزون بالدفعات الكبيرة.
٤. المخزون الواسع.

❇ أحد أنماط المخزون الذي يشير إلى شراء المفردات بكميات أكبر من الحاجة الآنية لها بهدف الإستفاده من خصم الكمية وتقليل كلفة الشحن والنقل والأعمال الورقية هو:

١. المخزون الواسع
٢. مخزون الأمان
٣. زيادة فرص البيع
٤. المخزون بالدفعات الكبيرة

❇ إحدى طرق تقييم المخزون التي تفترض بأن بيع السلع يتم بالأسعار الجاريه كما ويتم بموجبها تقييم الوحدات بآخر سعر تم بموجبه شراء الكميات الأخيره وهي :

١. طريقة التكلفه المحدده
٢. طريقة متوسط التكلفه
٣. قاعدة ما يدخل أخيرا يخرج أولا
٤. قاعدة ما يدخل أولا يخرج أولا

طرق تقييم المخزون
١- قاعدة مايدخل أولا يتفضل يخرج أولا ☺
٢- قاعدة مايخرج أخيرا يابخته حيخرج أولا ☺
٣- طريقة متوسط التكلفة
٤- طريقة التكلفة المحددة

❇ طريقة تقييم المخزون التي تعتبر من أفضل الطرق في إبراز القيمه الحقيقيه للمخزون في آخر المده بالإضافه على كلف السلع المباعه هي :

١. طريقة متوسط (معدل) التكلفه (وتهتم هذه الطريقة بتحديد متوسط التكلفة لكل مفردة مخزونة خلال الفترة الزمنية المحددة
٢. طريقة التكلفه المحدده
٣. قاعدة ما يدخل أولا يخرج أولا
٤. قاعدة ما يدخل أخيرا يخرج أولا

❇ إحدى طرق تقييم المخزون التي تعتبر من أكثر الطرق بساطه في التطبيق وشيوعا في الإستخدام المحاسبيه الداخليه هي :

١. طريقة التكلفه المحدده
٢. طريقة متوسط (معدل) التكلفه
٣. قاعدة ما يدخل أولاً يخرج اولاً
٤. قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً

❇ تتمثل الخطوة الثانية للعمليات المخزنية المتعلقة بحركة المواد في المستودعات بهدف توثيق الاجراءات ب :-

١. التحقق من الكمية
٢. تسجيل قيود العملية الاجرائية (الخطوة الثانية)
٣. إجراء عملية النقل (الخطوة الرابعة)
٤. تعريف المفردة (الخطوة الأولى)

❇ من النتائج المترتبه على قيود التخزين غير الدقيقه :

١. المتابعه الزائده بسبب ردود فعل الزبائن
٢. حدوث عجز في المخزون بما يؤدي إلى تشويش الجدوله
٣. زيادة المبيعات
٤. أ + ب

النتائج المترتبه على قيود التخزين غير الدقيقه
١- فقدان المبيعات
٢- حدوث حالات (العجز) بالمخزون مما يؤدي إلى تشويش الجدولة.
٣- حدوث (المخزون الخطأ
٤- انخفاض في مؤشرات الانتاجية
٥- الأداء الضعيف وغير الكفء في توريد المواد المطلوبة من المستهلكين.
٦- المتابعة الزائدة بسبب ردود فعل الزبائن

❇ تؤدي قيود التخزين غير الدقيقه إلى :

١. زيادة فرص البيع
٢. المتابعه الزائده
٣. ارتفاع مؤشرات الإنتاجيه
٤. إدامة مستوى مقبول من الخدمه

❇ تؤدي قيود التخزين غير الدقيقة إلى:

❇ من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقه :-

١. تشويش الجدولة.
٢. زيادة فرص البيع.
٣. المتابعة القليلة.
٤. زيادة في مؤشرات الإنتاجية.

❇ من النتائج المترتبة علي قيود التخزين غير الدقيقة:

١. زيادة في مؤشرات الانتاجية
٢. المتابعة الزائدة
٣. زيادة المبيعات
٤. عدم تشويش الجدولة

❇ من الأمور التي يتوجب على إدارة المستودعات القيام بها لغرض زيادة الإنتاجيه وتقليل التكاليف :

١. الزياده الكبيره في حجم العماله
٢. تعظيم استخدام المساحات المخزنيه
٣. الإحتفاظ بعدد كبير من المعدلات الإحتياطيه
٤. جميع ما ذكر

الأمور التي يتوجب على إدارة المستودعات القيام بها لغرض زيادة الإنتاجيه وتقليل التكاليف
١- تعظيم استخدام المساحات المخزنية.
٢- الاستخدام الكفؤ للعمالة والمعدات

❇ تصب أهداف ووظائف المخزون تجاه الموائمه بين :

١. التوريد والطلب
٢. المنتجات الجاهزه ومكوناتها
٣. متطلبات العمليات والمخرجات من العمليه السابقه
٤. جميع ما ذكر

أهداف ووظائف المخزون تجاه الموائمه
- التوريد والطلب.
- طلب المستهلكين والمنتجات الجاهزة.
- المنتجات الجاهزة وتوفير مكوناتها وأجزاءها.
- متطلبات العمليات والمخرجات من العملية السابقة.
- الأجزاء والمواد اللازمة لبدء عمليات الإنتاج وتوريد المواد مع

❇ جميع ما يلي من الأهداف البارزه لإدارة المخزون عدا واحده وهي :

١. تحقيق الخدمه العاليه للزبون
٢. اختيار الكميه الإقتصاديه للمخزون
٣. تجميد جزء كبير من رأس المال في المخزون
٤. تجنب حالات التقادم

أبرز أهداف إدارةالمخزون
- تحقيق الخدمة العالمية للزبون (الداخلي والخارجي)
- اختيار الكمية الاقتصادية للمخزون.
- تقليل تكلفة الاحتفاظ بالمخزون.
- الاستثمار الأمثل لرأس المال.
- تجنب حالات التقادم.
- تحقيق التكلفة الأقل للعمليات.

❇ من أبرز أهداف إدارة المخزون :

١. تقليل تكلفة الإحتفاظ بالمخزون
٢. توفير المخزون بكميات كبيره بإستمرار
٣. تجميد حجم كبير من رأس المال في المخزون
٤. جميع ما ذكر

❇ من أبرز أهداف إدارة المخزون :

❇ من الأهداف البارزة لإدارة المخزون:

١. تجنب حالات التقادم
٢. الإحتفاظ بالمخزون بكميات كبيره بإستمرار
٣. تجميد حجم كبير من رأس المال في المخزون
٤. تحقيق الخدمه العاليه للزبون الخارجي دون الداخلي

❇ من الأهداف البارزة لإدارة المخزون:

١. تحقيق التكلفة الأقل للعمليات.
٢. الإحتفاظ المستمر بكميات كبيرة من المخزون.
٣. إستثمار الجزء الأكبر من رأس المال في المخزون.
٤. جميع ما ذكر.

❇ واحده من التالي ليست من النقاط الهامه لبلوغ أهداف إدارة المستودعات :

١. تعظيم استخدام المساحات المخزنيه
٢. زيادة الجهد المادي الخاص بنقل المواد إلى داخل وخارج المستودعات (تقليل الجهد العضلي والمادي والكلف .....)
٣. المحافظه على مسار الترميز للمفردات
٤. تأمين قنوات الإتصال مع المستهلكين

المحاضرة الحادية عشر

❇ تحتاج المنظمات بإختلاف أنواعها إلى الإداره الكفؤه للسيطره على المخزون لكون المخزون :

١. يمثل استثمارا ماليا صغيرا
٢. لا يمثل سلاح تنافسي قوي لدى المنظمات
٣. يؤثر عادة على جميع العمليات اليوميه للمنظمه
٤. ليس ذي أهمية في حياة المنظمات

لكون المخزون
- استثمارا كبيرا في الموارد المالية
- يؤثر على جميع أبعاد العمليات اليومية للمنظمة .
- سلاح تنافسي قوي لدى المنظمات
- ويعتبر أكثر المسائل أهمية ويجب السيطره عليها

❇ جميع ما يلي من صور كلف نفاذ المخزون عدا واحده هي :

١. انخفاض الطلبات المرتده
٢. فقدان المبيعات المستقبليه
٣. فقدان الزبون
٤. الغرامات بسبب الإخلال في العقود المبرمه

صور كلف نفاذ المخزون
- تكلفة فقدان فرص البيع (فقدان العائد المتوقع
- تكلفة فقدان الزبون - فقدان المبيعات المستقبلة
- والغرامات التي تدفعها المنظمة بموجب الإخلال بالعقود المبرمة

❇ جميع العبارات التاليه صحيحه حول المخزون عدا واحده خاطئه وهي :

١. تعتبر كلف نفاذ المخزون أكثر كلف المخزون تعقيدا أو من أصعبها تحديدا
٢. يمكن الهدف من نظام السيطره على المخزون بتقليل الكلف الكليه لنظام المخزون
٣. عند زيادة مستوى المخزون تزداد كلف نفاذ المخزون(عند ارتفاع مستوى المخزون تنخفض كلف نفاذ المخزون)
٤. تشير الكميه الإقتصاديه للمخزون إلى نقطة تعادل كلف الإحتفاظ بالمخزون وكلف أمر الشراء

❇ جميع العبارات التاليه صحيحه حول المخزون عدا واحده خاطئه وهي :

١. عند ارتفاع مستوى المخزون تنخفض كلف نفاذ المخزون
٢. تعتبر الطلبات المرتده إحدى صور كلف نفاذ المخزون
٣. تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تبسيطا ومن أسهلها تحديدا(تعتبر كلف نفاذ المخزون أكثر كلف المخزون تعقيدا أو من أصعبها تحديدا)
٤. عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهوله السيطره على مدة التوريد

❇ جميع العبارات التاليه صحيحه حول المخزون عدا واحده خاطئه وهي :

١. تؤدي الكميه الإقتصاديه للمخزون لإبقاء التكلفه الكليه للإحتفاظ بالمخزون بحدودها الدنيا
٢. تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تعقيدا ومن أصعبها تحديدا
٣. عند انخفاض مستوى مخزون الأمان تزداد كلف نفاذ المخزون
٤. يشير الطلب المستقل إلى المواد الأوليه والأجزاء التكميليه التي ستستخدم في إنتاج المنتجات النهائيه (الطلب المعتمد)

❇ جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدةخاطئة وهي :

١. عند إرتفاع مستوى مخزون الأمان تزداد كلف نفاذ المخزون.
٢. عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة على مدة التوريد.
٣. يثير مفهوم "الكمية الإقتصادية للمخزون" إلى كمية الطلب المتعلقة بنقطة تعادل كلف الإحتفاظ بالمخزون وكلف أمر الشراء.
٤. تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تعقيداً ومن أصعبها تحديداً.

❇ جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة وهي

١. تشمل "كلف الاحتفاظ بالمخزون" – كلف الاندثار والتقادم والفرص البديلة
٢. عند انخفاض مستوي مخزون الامان تقل كلف نفاذ المخزون (عند ارتفاع مستوى المخزون تقل كلف نفاذ المخزون)
٣. عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة علي مدة التوريد
٤. يشير " الطلب المعتمد" الي المواد الاولية والاجزاء التكميلية التي تستخدم في انتاج المنتجات النهائية

❇ إحدى حالات الكلف نفاذ المخزون التي غالبا ما يكون التجهيز خلالها من مصدر داخلي كما ويسهل من خلالها السيطره على مدة التوريد هي :

١. حالة الطلب المرتد
٢. تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد
٣. ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد
٤. ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد

❇ إحدى حالات كلف نفاذ المخزون التي تصل في ظلها كمية المخزون إلى الصفر عند وصول المفردات المطلوبه إلى المخازن هي :

١. حالات الطلب المرتد
٢. ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد
٣. ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد
٤. تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد

❇ حالات كلف نفاذ المخزون التي تتخذ قرارات المخزون عندها تحت ظروف التأكد أو اليقين هي:

❇ احدى حالات كلف نفاذ المخزون التي لا توجد عندها حاجة للاحتفاظ بمخزون الامان هي:

١. حالة الطلب المرتد.
٢. ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد.
٣. ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد.
٤. تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد.

❇ احدى حالات كلف نفاذ المخزون التي تقتضي القيام بإعادة احتساب مخزون الامان عبر طرق رياضية مختصه بهدف سرعة توفير طلب الزبون هي

١. ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد
٢. تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد
٣. حالة الطلب المرتد
٤. ظروف التأكد (او اليقين)

حالات كلف نفاذ المخزون
- ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد.
- تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد
- حالة الطلب المرتد (تكلفة نفاذ المخزون)

❇ يشير مفهوم " الكميه الإقتصاديه للمخزون " إلى :

١. كمية الطلب المتعلقه بنقطة التعادل لكل من كلف الإحتفاظ بالمخزون وكلف أمر الشراء
٢. كمية الطلب المتعلقه بزيادة كلف الإحتفاظ بالمخزون عن كلف أمر الشراء
٣. كمية الطلب المتعلقه بزيادة كلف أمر الشراء عن كلف الإحتفاظ بالمخزون
٤. بلوغ كلف الإحتفاظ بالمخزون حدودها العليا

❇ من أهم وظائف إدارة المخزون :

١. تحقيق الموائمه المزدوجه بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع
٢. تجنب حدوث انسيابية مستلزمات الإنتاج
٣. عدم السعي وراء الحصول على خصم الكميه
٤. أ + ب

وظائف ادارة المخزون:
- الاحتفاظ بالمخزون لمواجهة الطلب الغير المتوقع.
- تأمين الانسيابية المنتظمة (التدفق المنتظم) لمستلزمات الانتاج.
- تحقيق الموائمة المزدوجة بين أنظمة الانتاج وأنظمة التوزيع.
- الوقاية من حالات نفاذ المخزون.
- تحقيق الميزة التنافسية في دورات الطلب.
- الوقاية من ارتفاع الأسعار ، والاستفادة من خصم كمية الشراء

❇ من أهم وظائف ادارة المخزون:

١. تأمين الانسيابية المنتظمة لمستلزمات الانتاج
٢. تجنب الموائمة المزدوجة بين انظمة الانتاج وانظمة التوزيع
٣. عدم السعي وراء الحصول علي خصم كمية الشراء
٤. جميع ما ذكر

❇ من أبرز وظائف إدارة المخزون:

١. تجنب الموائمة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع.
٢. البُعد عن الانسابية المنتظمة لمستلزمات الإنتاج.
٣. تحقيق الميزة في دورات الطلب.
٤. عدم الاهتمام بحالات نفاذ المخزون

❇ " التكلفه الناجمه عن الحالات التي يزيد فيها الطلب عن الكميه المخزونه الفعليه في المستودعات " مفهوم يشير إلى : (سؤال واجب أيضا)

❇ أحد أنواع كلف المخزون التي تنجم عن الحالات التي يزيد فيها الطلب عن الكمية المخزونة الفعلية في المستودعات هي:

١. تكلفة نفاذ المخزون
٢. تكلفة الإحتفاظ بالمخزون
٣. تكلفة أمر الشراء
٤. تكلفة إعادة الطلب

أنواع كلف المخزون
١) تكلفة الإحتفاظ بالمخزون
٢) تكلفة أمر الشراء
٣) تكلفة نفاذ المخزون

❇ أحد أنواع كلف المخزون التي تشمل كلف الإندثار ، والتقادم ، والتخريب ، وكلف الفرص البديلة .... هي:

١. تكلفة أمر الشراء.(التكلفة التي تتعلق بطلب شراء المخزون ونفقات استلامه والتي تشمل كلف تثبيت الطلبية وإصدار أمر الشراء والشحن والفحص والتأمين والاستلام.)
٢. تكلفة نفاذ المخزون.
٣. تكلفة الإحتفاظ بالمخزون.
٤. تكلفة إعادة الطلب

❇ إذا كانت قيمة المخزون في نهاية عام ٢٠١٠ (٦٣٧٠)مليون دولار وقيمته في نهاية عام٢٠١١ (٧٢٥٠) مليون دولار والمبيعات لعام ٢٠١١ (٩٨٤٨٩) مليون دولار فإن دوران المخزون هو :

١. ١٥,٥ مره
٢. **١٤,٥ مره**
٣. ١٣,٥ مره
٤. مرة

دوران المخزون =المبيعات السنوية / متوسط القيمة الكلية للمخزون
متوسط القيمة الكلية للمخزون =(مخزون اول المدة + مخزون اخر المدة) / ٢
= (٦٣٧٠ + ٧٢٥٠) / ٢ = ١٣٦٢٠ / ٢ = ٦٨١٠
دوران المخزون = ٩٨٤٨٩ / ٦٨١٠ = ١٤,٤٦ مرة بالتقريب = ١٤,٥

❇ إذا كانت قيمة المخزون في نهاية عام ٢٠١٢ (٦٣٣٢) مليون دولار ، والمبيعات لعام ٢٠١٢ (٨٧٤٢٠) مليون دولار وقيمة المخزون في نهاية عام ٢٠١١ (٥٥٦٠) مليون دولار فإن دوران المخزون :

١. ١٥,٧ مره
٢. ٧,٤ مره
٣. **١٤,٧ مره**
٤. ١٣,٨ مره

دوران المخزون =المبيعات السنوية / متوسط القيمة الكلية للمخزون
متوسط القيمة الكلية للمخزون =(مخزون اول المدة + مخزون اخر المدة) / ٢
= (٥٥٦٠ + ٦٣٣٢) / ٢ = ١١٨٩٢ / ٢ = ٥٩٤٦
دوران المخزون = ٨٧٤٢٠ / ٥٩٤٦ = ١٤,٧ مرة

❇ إذا كانت قيمة المبيعات لعام ٢٠١٣ (٩٦٤٦٠)مليون دولار وقيمته في نهاية عام٢٠١٢ (٦٨٢٠) مليون دولار وقيمة المخزون في نهاية عام ٢٠١٣ (٧٤٨٠) مليون دولار فإن دوران المخزون :

١. **١٣,٥ مرة.**
٢. ١٤,١ مرة.
٣. مرة.
٤. ١٢,٩ مرة

دوران المخزون =المبيعات السنوية / متوسط القيمة الكلية للمخزون
متوسط القيمة الكلية للمخزون =(مخزون اول المدة + مخزون اخر المدة) / ٢
= (٦٨٢٠ + ٧٤٨٠) / ٢ = ١٤٣٠٠ / ٢ = ٧١٥٠
دوران المخزون = ٩٦٤٦٠ / ٧١٥٠ = ١٣,٤٩ مرة بالتقريب = ١٣,٥مرة

❇ إذا كانت قيمة المبيعات لعام ٢٠١٤ (٩٨٤٨٠)مليون دولار وقيمته في نهاية عام٢٠١٣ (٦٣٧٠) مليون دولار وقيمة المخزون في نهاية عام ٢٠١٤ (٧٢٥٠) مليون دولار فإن دوران المخزون :

١. **١٤,٥ مرة.**
٢. ١٤,١ مرة.
٣. مرة.
٤. ١٢,٩ مرة

دوران المخزون =المبيعات السنوية / متوسط القيمة الكلية للمخزون
متوسط القيمة الكلية للمخزون =(مخزون اول المدة + مخزون اخر المدة) / ٢
= (٦٣٧٠ + ٧٢٥٠) / ٢ = ١٣٦٢٠ / ٢ = ٦٨١٠
دوران المخزون = ٩٨٤٨٠ / ٦٨١٠ = ١٤,٤٦ مرة بالتقريب = ١٤,٥مرة

❇ إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل ٣٦٠ وحده يوميا ، وأن المده الزمنيه اللازمه لوصول المواد بين الموردين هي سبعة أيام وأن مخزون الأمان يساوي ٨٢٠ وحده فإن نقطة إعادة الطلب :

٥. **٣٣٤٠ وحده**
٦. ١٧٠٠ وحده
٧. ٦١٠٠ وحد ه
٨. ٥٣٨٠ وحده

نقطة إعادة الطلب = مخزون الأمان + (حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد)
= ٨٢٠ + (٣٦٠ × ٧ أيام)
= ٨٢٠ + ٢٥٢٠ = ٣٣٤٠

❇ إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل ٤٧٠ وحده يوميا وأن مخزون الأمان يساوي ١١٥٠ وحده . وفي ظل كون المده الزمنيه اللازمه لوصول المواد من الموردين هي (تسعة أيام) فإن نقطة إعادة الطلب :

١. ١٠٨٢٠ وحده
٢. ٩٨٨٠ وحده
٣. **٥٣٨٠ وحده**
٤. ٣٠٨٠ وحده

نقطة إعادة الطلب = مخزون الأمان + (حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد)
= ١١٥٠ + (٤٧٠ × ٩ أيام)
= ١١٥٠ + ٤٢٣٠ = ٥٣٨٠

❇ إذا علمت بأن مخزون الأمان يساوي ١٣٥٠ وحدة ، وأن معدل الطلب على المواد يعادل ٥١٠ وحدة يومياً. وفي كون المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد من الموردين ثمانية أيام ، فإن نقطة إعادة الطلب:

١. ٢٧٣٠ وحده
٢. ٥٤٣٠ وحده
٣. ١٠٢٩٠ وحده
٤. ١١٣١٠ وحده

نقطة إعادة الطلب = مخزون الأمان + (حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد)
= ١٣٥٠ + (٥١٠ × ٨ أيام)
= ١٣٥٠ + ٤٠٨٠ = ٥٤٣٠

❇ اذا علمت بأن معدل الطلب علي المواد يعادل ٦١٥ وحده يوميا وان المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد من الموردين هي تسعة ايام وفي ظل كون مخزون الأمان يساوي ١٤١٠ وحدة فان نقطة اعادة الطلب

١. ٤١٢٥ وحده
٢. ١٢٠٧٥ وحده
٣. ١٣٣٠٥ وحده
٤. ٦٩٤٥ وحده

نقطة إعادة الطلب = مخزون الأمان + (حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد)
= ١٤١٠ + (٦١٥ × ٩ أيام)
= ١٤١٠ + ٥٥٣٥ = ٦٩٤٥

❇ إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل ٥٨٠ وحده يوميا ، وأن المده الزمنيه اللازمه لوصول المواد بين الموردين هي ثمانية أيام وأن مخزون الأمان يساوي ٩١٥ وحده فإن نقطة إعادة الطلب :

١. ٣٣٤٠ وحده
٢. ١٧٠٠ وحده
٣. ٥٥٥٥ وحد ه
٤. ٥٣٨٠ وحده

نقطة إعادة الطلب = مخزون الأمان + (حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد)
= ٩١٥+ (٥٨٠ × ٨ أيام)
= ٩١٥ + ٤٦٤٠ = ٥٥٥٥

المحاضرة الثانية عشر

❇ من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب : (سؤال واجب أيضا)

١. احتساب النقطه بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد
٢. عدم النقطه الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب
٣. عدم ثبات كمية الشراء
٤. جميع ما ذكر

من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب
١- ثبات كمية الشراء.
2 -احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد.
٣- أن الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب ثابت ، إلا أن هذه الحالات تتغير على أساس الطلب الفعلى فى دورة الشراء

❇ من الفروض التي تقوم عليه نقطة إعادة الطلب :

١. عدم ثبات الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب
٢. ثبات كمية الشراء
٣. عدم احتساب النقطه بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد
٤. لا توجد إجابه صحيحه

❇ من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب :

١. عدم احتساب النقطه بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد
٢. ثبات الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب
٣. عدم ثبات كمية الشراء
٤. جميع ما ذكر صحيح

❇ من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون :

١. تقليل كلف النقل
٢. تقليل كلف المناوله
٣. عدم التعاون مع الموردين بخصوص عملية الجدوله
٤. أ + ب

الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون
١- تحقيق (المستوى اللازم لخدمة الزبون) ، من خلال القرب من الزبون.
2 -تقليل كلف النقل
3 -تقليل كلف المناولة
٤- (التعاون مع الموردين) لتقليل وحل مشاكل الجدولة.

❇ من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون :

١. تقليل كلف النقل
٢. زيادة كلف المناوله
٣. عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدوله
٤. البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوى الملائم من الخدمه

❇ من الأهداف الكامنة وراء إدارة توزيع المخزون :

١. عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدولة.
٢. تقليل كلف النقل.
٣. زيادة كلف المناولة.
٤. أ + ب

❇ من الاهداف الكامنة وراء ادارة توزيع المخزون:

١. التعاون مع الموردين لحل مشاكل الجدولة
٢. البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوي الملائم من الخدمة
٣. تخفيض كلف النقل بدلا من كلف المناولة
٤. جميع ما سبق

❇ من الأهداف الكامنة وراء إدارة توزيع المخزون:

١. عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدولة.
٢. تحقيق المستوى اللازم لخدمة الزبون.
٣. تخفيض كلف النقل بدلا من كلف المناولة.
٤. البُعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوى الملائم من الخدمة.

❇ من الطرق المستخدمه للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون :

١. الشراء المبكر
٢. عدم الإحتفاظ بمخزون زائد
٣. تخفيض مستوى المخزون
٤. إطالة مدة التوريد

❇ من الطرق المستخدمه للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون :

١. الشراء عند الحاجه
٢. الإحتفاظ بمخزون زائد
٣. إطالة مدة التوريد
٤. تخفيض مستوى المخزون

طرق للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون
١- الاحتفاظ بمخزون زائد
٢- الشراء المبكر

❇ من الملامح المميزه لأنظمة التوزيع اللامركزيه :

١. إمكانية تقليل كلف الإتصال والتنسيق
٢. مواجهة الحالات الخاصه مثل الموسميه (أنظمة التوزيع المركزية)
٣. محاولة الموازنه بين المخزون المتاح وبين حاجة مراكز التوزيع (أنظمة التوزيع المركزية)
٤. أ + ب

❇ لغرض تحديد مخزون الأمان لابد من معرفة :

١. مدة التوريد
٢. نقطة إعادة الطلب
٣. المنتجات البديله
٤. أ + ب

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول المخزون وهي :

١. يجب إطلاق أمر الشراء عندما يكون المخزون متاح بكمية كافيه خلال فترة التوريد
٢. تتصف أنظمة التوزيع اللامركزيه لمواقع المخزون بتقليل كلف الإتصال والتنسيق
٣. من عيوب أنظمة التوزيع اللامركزيه لمواقع المخزون عدم القدره على التفاعل مع الطلبات المحليه (عيوب الأنظمة اللامركزية الخلل الذي يمكن أن يحدث في التنسيق مما قد يؤثر على كميات المخزون وخدمة الزبائن وكذلك جدولة الانتاج والتوريد)
٤. يعتبر الشراء المبكر من الطرق المستخدمه للوقايه من حالات عدم اليقين في مدة التوريد

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول توزيع مواقع المخزون وهي :

١. من عيوب أنظمة التوزيع المركزيه عدم القدره على التفاعل مع الطلبات المحليه
٢. تتصف أنظمة التوزيع اللامركزيه بارتفاع كلف الإتصال والتنسيق على مستوى مراكز التوزيع (تتصف أنظمة التوزيع اللامركزيه لمواقع المخزون بتقليل كلف الإتصال والتنسيق)
٣. يعتبر التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدوله من أهداف إدارة توزيع المخزون
٤. يؤدي نظام تخطيط متطلبات التوزيع إلى التفاعل الأكبر مع طلبات الزبائن

❇ يمكن احتساب كمية الطلب في ظل نظام المراجعه الدوريه للمخزون وفقا للمعادله :

١. الطلب في وحدة الزمن (مخزون الأمان × مدة التوريد) × فترة المراجعه الدوريه
٢. المستوى المستهدف - المخزون الفعلي
٣. معدل الإستهلاك اليومي × مخزون الأمان
٤. الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعه الدوريه + مدة التوريد) + مخزون الأمان.

❇ يمكن احتساب المستوى المستهدف في ظل نظام المراجعه الدوريه للمخزون وفقا للمعادله :

١. (كمية الشراء / ٢) + مخزون الأمان
٢. كمية الطلب - المخزون الفعلي
٣. الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعه + مدة التوريد) + مخزون الأمان
٤. مخزون الأمان + (حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد)

❇ يمكن احتساب نقطة إعادة الطلب وفقاً للمعادلة:

١. الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعه الدوريه + مدة التوريد) + مخزون الأمان.

٢. مخزون الامان+ (حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد)

٣. مخزون الامان+ (حجم الطلب في وحدة الزمن + مدة التوريد)

٤. الطلب المتوقع خلال فترة التوريد – مخزون الامان

❇ بإفتراض أن الإنحراف المعياري يبلغ ٣٢٥ وحده وفي ظل الرغبه في الحصول على مستوى الخدمه يبلغ عند معامل أمان (١,٦٨) فإن مخزون الأمان :

١. ٥٤٦ وحده

٢. ٣١٥ وحده

٣. ٨٧١ وحده

٤. ٥٣٠ وحده

أسهل تمرين بالتطبيق المباشر يطلع الحل

مخزون الأمان = الانحراف المعياري × معامل الأمان

= ٣٢٥ × ١,٦٨ = ٥٤٦

المحاضرة الثالثة عشر

❇ تتعدد الفوائد الناجمه عن تطبيق نظام الجدوله الفوريه (JIT) والتي منها : (سؤال الواجب)

١. زيادة المهل الزمنيه للتصنيع

٢. زيادة المساحات المخصصه للتخزين

٣. تخفيض المخزون

٤. جميع ماذكر

الفوائد الناجمه عن نظام الجدوله الفوريه

1 -تقليص المخزون.

2 -تحسين الجودة.

3 -تقليل الكلف.

4 -تقليص المساحات المخصصة للتخزين.

5 -تقليص المهل الزمنية للتصنيع.

6 -زيادة الانتاجية والمرونة

❇ من الفوائد الناجمة عن تطبيق نظام الجدولة الفورية(JIT):

١. تقليل مستويات المخزون

٢. البعد عن المرونه في العمل

٣. زيادة المساحات المخصصة للتخزين

٤. زيادة المهل الزمنية للتصنيع

❇ من الفوائد الناجمه عن نظام الجدوله الفوريه (JIT) :

١. زيادة مستويات المخزون

٢. زيادة المهل الزمنيه للتصنيع

٣. تقليص المساحات المخصصه للتخزين

٤. جميع ما ذكر

❇ من الفوائد الناجمه عن نظام الجدوله الفوريه (JIT) : (سؤال الواجب أيضا)

١. تقليص المهل الزمنيه للتصنيع

٢. زيادة المساحات المخصصه للتخزين

٣. زيادة مستويات المخزون

٤. تجنب المرونه في العمل

❇ مؤشرات التحسين المستمر في أداء المنظمه جرّاء استخدام نظام الجدوله الفوريه (JIT) :

١. وصول الشحنات بناء على مواعيد جدوله

٢. زيادة عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون

٣. انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل

٤. زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكائن

مجالات التحسين المستمر

١- تحسين مؤشرات الإنتاجية من خلال :-انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل - وتقليل الزمن المستغرق لتهيئة - نصب المكائن والمعدات– تقليص المخزون في محطات العمل.

٢- تحسين مؤشرات استغلال الطاقة الانتاجية من خلال تقليص المساحة المخزنية.

3 -تقليل الكلف من خلال :-

خفض كلف المخزون والاستثمار فيه وخفض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون

❇ من أهم مجالات التحسين المستمر في أداء المنظمه جرّاء استخدام نظام الجدوله الفوريه (JIT) :

١. عدم انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل
٢. زيادة المساحات المخزنيه
٣. زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكائن
٤. انخفاض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون

❇ من أهم مجالات التحسين المستمر في أداء المنظمة جراء إستخدام نظام الجدولة الفورية (JIT) :

١. زيادة عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون.
٢. عدم إنسيابية الأجزاء عبر محطات العمل.
٣. تخفيض حجم رأس المال المستثمر في المخزون.
٤. زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكائن

❇ من مميزات نظام الجدوله الفوريه (JIT) مقارنه بعمليات الشراء التقليديه :

١. وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات
٢. حجم دفعات كبيره بفترات زمنيه كبيره (الشراء التقليدي)
٣. التعامل مع العديد من الموردين (الشراء التقليدي)
٤. عقود شراء قصيرة الأجل (الشراء التقليدي)

❇ من سمات نظام الجدوله الفوريه (JIT) مقارنة بعمليات الشراء التقليديه :

١. يستغرق وصول الشحنات وقت طويل نسبيا (الشراء التقليدي)
٢. حجم دفعات صغير بحسب الإحتياجات الفعليه للعمليات
٣. حجم المخزون كبير نسبيا (الشراء التقليدي)
٤. التعامل مع عدد كبير من الموردين

مميزات الجدولة الفورية

١- حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات
٢- وصول الشحنات بناءا على مواعيد جدولة العمليات
٣- التعامل مع عدد قليل من الموردين، وقد يكون مع مورد واحد
٤- عقود شراء طويلة الأجل
٥- حجم المخزون صغير

❇ من سما ت عمليات الشراء التقليدية مقارنة بنظام الجدولة الفورية(JIT) :

١. عقود شراء طويلة الأجل
٢. وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات
٣. حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة
٤. التعامل مع عدد قليل من الموردين

❇ من سمات عمليات الشراء التقليديه مقارنة بنظام الجدوله الفوريه (JIT) :

١. وصول الشحنات بناءاً على مواعيد جدولة العمليات
٢. حجم دفعات صغيره بحسب الإحتياجات الفعليه للعمليات
٣. انخفاض كلف المخزون
٤. التعامل مع العديد من الموردين

❇ من سمات نظام الجدولة الفورية (JIT) مقارنة بعمليات الشراء التقليدية :

١. التعامل مع عدد قليل من الموردين.
٢. يستغرق وصول الشحنات وقتاً طويل نسبياً.
٣. حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة.
٤. عقود شراء قصيرة الأجل.

❇ من معوقات تطبيق نظام الجدوله الفوريه :

١. العقليه الراغبه بالتغيير
٢. توافق أهداف المشتري والبائع
٣. الحاجه إلى استثمار عال وخبره متراكمه
٤. المرونه العاليه في عمليات المنظمه التشغيليه

❇ من معوقات تطبيق نظام الجدوله الفوريه (JIT) :

١. توافق أهداف المشتري والبائع
٢. الحاجه إلى استثمار قليل وخبره بسيطه
٣. العقليه الرافضه للتغير
٤. اتصاف المنظمه بالمرونه العاليه

❇ من معوقات تطبيق نظام الجدوله الفوريه (JIT) :

١. كون تطبيق النظام لا يعطي نتائجه على الأمد القصير
٢. العقليه الراغبه بالتغيير
٣. التحديث المستمر في العمليات التشغيليه للمنظمه
٤. التقاء أهداف المشتري والبائع

من معوقات تطبيق نظام الجدوله الفوريه
١- كون العديد من المنظمات لا تتصف بالمرونة العالية
٢- العقلية الرافضة للتغيير في تطبيق JIT.
٣- العائق المالي فتطبيق هذا النظام لا يعطي نتائجه على الأمد القصير كما وأن كلف التطبيق تكون عادة في بدايته عالية نتيجة لبناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين.
٤- وجود تناقض بين أهداف كلا الطرفين المشتري والبائع.
٥- كون النظام يتطلب استثمارا عاليا وخبرة متراكمة قد لا تتوفر لدى المنظمات .

❇ أثرت الجدوله الفوريه (JIT) على استراتيجية المنظمه من خلال التركيز على :

١. أسبقيات التنافس (كالتكلفة ، والجودة العالية)
٢. الموقع الإستراتيجي (لضمان تتابع وتسلسل العمليات وتأمين تدفق المواد بما يقلل المهل الزمنية للتصنيع)
٣. الإختلاف مع أهداف الموردين
٤. أ + ب

❇ إحدى مكونات نظام الجدوله الفوريه (JIT) والتي تشير لمحاولة تقليص واختزال التعقيدات في العمليات التحويليه هي :

❇ محاوله تقليل وأختزال التعقيدا ت في العمليات التحويليه – مفهوم يشير لا حدى مكونات نظام الجدول الفوري (JIT) ، وهي:

١. التركيز على المؤسسه
٢. استخدام نظام البطاقه
٣. الجدوله الفوريه للشراء
٤. بناء نظام الصيانه المنتجه

❇ إحدى مكونات نظام الجدولة الفورية (JIT) والتي تشير لاستقرار الانتاج وثباته بين مختلف محطات العمل

١. بناء نظام الصيانة المنتجة
٢. استخدام نظام البطاقة
٣. تماثل عبء العمل
٤. التركيز علي المؤسسة

❇ واحدة من التالي ليست من مكونات نظام الجدوله الفوريه (JIT) وهي:

١. زيادة وقت تهيئة و نصب المكائن عند التحول من منتج الى اخر
٢. تماثل عبء العمل
٣. التركيز على المؤسسه
٤. قيام الفرد باداء وظائف متعدده

مكونات الجدولة الفورية

١- الجدولة الفورية للشراء : التي تقوم على بناء علاقة وثيقة مع الموردين بهدف زيادة جودة الطلبات المستلمة من خلال تقليص عدد الموردين.

٢- التركيز على المؤسسة : تعني محاولة تقليص واختزال التعقيدات في العمليات التحويلية.

٣- تقليص زمن تهيئة ونصب المكائن والمعدات عند التحول من منتج إلى آخر.

٤- تكنولوجيا المجاميع : بهدف زيادة المرونة.

٥- بناء نظام الصيانة المنتجة : تطبيق أنظمة الصيانة الوقائية عبر زيادة الخبرات

٦- قيام الفرد بأداء وظائف متعددة : من خلال التدريب.

٧- تماثل عبء العمل : من خلال استقرار الإنتاج وثباته بين مختلف محطات العمل.

٨- استخدام نظام البطاقة : تحتوي معلومات حول رقم الجزء ومكوناته والأسبقيات.

٩- السيطرة الشاملة على الجودة : عبر جعل الجودة الأسبقية الأولى لأهداف المنظمة.

١٠- حلقات الجودة.

❇ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول نظام الجدوله الفوريه (JIT)

١. يهدف نظام الجدوله الفوريه في المخزون الى تحقيق المخزون الصفري
٢. يشتمل مفهوم نظام الجدوله الفوريه للانتاج على تجميع المفردات نصف المجمعه في الزمن المحدد
٣. يركز تطبيق نظام الجدوله الفوريه على المدخل الانتاجي (يركز على مدخل السحب (شد السوق))
٤. يهدف نظام الجدوله الفوريه للانتاج الى تقليل و اختزال الضائع الذي يحدث بسبب الانتاج المعيب

❇ يهدف نظام الجدولة الفورية للإنتاج (JIT) الي تقليل واختزال الضائع الذي يحدث بسبب:

١. زمن الانتظار
٢. الانتاج المعيب او التالف
٣. الخلل في أداء العمليات
٤. جميع ما ذكر

يهدف نظام الجدولة الفورية للإنتاج (JIT) الي تقليل واختزال الضائع الذي يحدث بسبب
١- الزيادة في كمية الإنتاج. ٢- زمن الانتظار. ٣- النقل. ٤- تراكم المخزن.
٥- الخلل في أداء العمليات. ٦- الإنسان. ٧- الإنتاج المعيب أو التالف (الخردة

المحاضرة الرابعة عشر

❇ جميع ما يلي من مزايا النقل الجوي عدا واحده وهي :

١. سرعة إدخال البضاعه إلى السوق
٢. أقل تكلفة في التغليف الحمائي
٣. الحاجه الكبيره إلى العنايه الفائقه في المناوله
٤. أقل ضرر للبضاعه

مزايا النقل الجوي :-

١- أسرع وسيلة نقل وأكثرها سلامة ، وأقلها ضررا أو فقدان البضاعة.

٢- انخفاض العناية الفائقة في المناولة.

٣- أقل تكلفة في التغليف الحمائي.

٤- سرعة إدخال البضاعة إلى السوق دون الحاجة لوقت كبير في التخزين وأثر ذلك في تكاليف التخزين والتقادم والتلف.

❇ واحد من التالي ليست من مزايا النقل الجوي ، وهي : (سؤال واجب أيضا)

١. المساهمه في تخفيض تكاليف التخزين
٢. أقل تكلفه في التغليف الحمائي
٣. زيادة العنايه الفائقه في المناوله
٤. أقل ضرر للبضاعه

❇ واحدة من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي :

١. المساهمة في تخفيض تكاليف التقادم والتلف.
٢. أكبر تكلفة في التغليف الحمائي.
٣. محافظة أكبر على سلامة البضاعة المنقولة.
٤. إنخفاض العناية الفائقة في المناولة.

❇ واحده من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي

١. زيادة العناية الفائقة في المناولة
٢. عدم حاجة البضاعة لوقت كبير في التخزين
٣. أقل تكلفة في التغليف الحمائي
٤. أقل وسائل النقل ضررا أو فقدانا للبضاعة

❇ واحد من التالي ليس من مزايا النقل الجوي وهي

١. أقل تكلفة في التغليف الحمائي
٢. حاجه البضاعة لوقت كبير في التخزين
٣. أنخفاض العناية الفائقة في المناولة
٤. أقل وسيلة ضرار ا للبضاعه

❇ من مزايا النقل الجوي:

١. حاجه البضاعه لوقت كبير في التخزين
٢. اقل تكلفه في التغليف الحمائي
٣. زياده العنايه الفائقه في المناوله
٤. اكثر وسيله نقل ضررا للبضاعه

❇ من العوامل المؤثره على كلف النقل والتسعير التي تعود إلى المنتج :

١. التخزين
٢. موسمية نقل المنتج
٣. طبيعة ومدى القوانين الحكوميه للناقل
٤. درجة المنافسه الداخليه والخارجيه

العوامل المؤثره على كلف النقل والتسعير قسمين
١- عوامل تعود على المنتج وهي
التخزين – الكثافة – سهولة أو صعوبة المناولة – المسؤولية القانونية
٢- عوامل تعود على السوق ركزو عليها يمكن هي اللي تجينا
- درجة المنافسة الداخلية والخارجية.
- موقع الأسواق التي تحدد المسافة للبضاعة المنقولة.
-طبيعة ومدى القوانين الحكومية للناقل.
-توازن أو عدم توازن أجور النقل داخل وخارج السوق.
-موسمية نقل المنتج.

❇ من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود إلى السوق :

١. موسمية نقل المنتج.
٢. التخزين. (تعود على المنتج)
٣. الكثافة (تعود على المنتج)
٤. سهولة أو صعوبة المناولة. (تعود على المنتج)

❇ من العوامل المؤثره على كلف النقل والتسعير والتي تعود إلى المنتج

١. موسمية نقل المنتج (تعود على السوق)
٢. موقع الأسواق التي تحدد المسافه للبضاعه المنقوله (السوق)
٣. درجة المنافسه الداخليه والخارجيه (تعود على السوق)
٤. سهولة أو صعوبة المناوله

❇ من العوامل المؤثرة علي كلف النقل والتسعير والتي تعود الي المنتج

١. توازن او عدم توازن اجور النقل داخل وخارج السوق(تعود على السوق)
٢. موسمية نقل المنتج(تعود على السوق)
٣. إذا ما كان نقل محلي أو عالمي (تعود على السوق)
٤. الكثافة

❇ جميع العبارات المتعلقه بالنقل صحيحه عدا واحده خاطئه وهي :

١. ينبغي تحديد طرق أو مسالك النقل بشكل مسبق
٢. يعد النقل حجر الأساس في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد
٣. يشكّل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل
٤. لا يضيف النقل قيمة مضافه للمنتج (يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج)

❇ جميع العبارات التاليه المتعلقه بالنقل صحيحه عدا واحده خاطئه وهي :

١. يضيف النقل قيمه مضافه للمنتج
٢. يتطلب النقل الجوي تكلفه أكبر في التغليف الحمائي (يتطلب النقل الجوي تكلفة أقل في التغليف الحمائي)
٣. يشكّل النقل الجزء الأكبر ضمن كلف عناصر اللوجستك
٤. يشكّل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل

❇ واحدة من العبارات التاليةخاطئة حول النقل وهي :

١. يُشكل النقل الجزء الأكبر من كلف عناصر اللوجستك.
٢. يُضيف النقل قيمة مضافة للمنتج.
٣. ينبغي تحديد طرق ومسالك النقل بشكل مسبق.
٤. يُشكل النقل الجوي الجزء الأكبر من إجمالي النقل. (النقل البحري يشكل الجزء الأكبر)

تم بفضل الله وتوفيقه إضافة أسئلة الترم الأول لعام ١٤٣٧ هـ
سائلة المولى التوفيق والنجاح للجميع ☺

إعادة تنسيق وترتيب :

★*σм нαиαи*★ // ❀ريشة العلم ❀

http://www.ckfu.org/vb